પૈસા કેમ કમાવા.

કિંમત એક રૂપિઓ.

અર્પણ પત્ર.

વ્યાપારાદિ સુમાર્ગે દેશોન્નતિની ઇચ્છા

રાખનાર સદ્‌ગૃહસ્થો જેમનાં મુ-

બારક નામ આ પુસ્તકને

છેડે નોંધેલાં છે તેમને

આ લઘુ પુસ્તક

હું પ્રેમ પૂર્વક

અર્પણ કરૂં

છું.

કર્ત્તા.

પ્રસ્તાવના.

આપણી ભાષામાં અર્થ શાસ્ત્રનું રા. બા. અંબાલાલકૃત એકજ પુસ્તક છે. પણ "પૈસા કેમ કમાવા" એવું પુસ્તક તો એક પણ નથી. તેથી તથા વેપાર રોજગાર સંબંધી વિચારોનું જ્ઞાન આ દેશના વેપારીઓને આવશ્યક છે એમ જણાયાથી, એ વિશે એક ઉપયોગી પુસ્તક લખવાનો મેં વિચાર કર્યો. એવામાં "પૈસા કેમ કમાવા" એ મથાળાનીચે મારા વાંચવામાં એક ઇંગ્રેજી પુસ્તક આવ્યું. એ પુસ્તક પરદેશમાં પરદેશીઓના ઉપયોગ માટે લખાયલું હોવાથી તેનો બીલકુલ તરજુમો આ દેશને ઉપયોગી ભાગ્યેજ થાય. તોપણ તેમાંના વિચાર અને ધોરણો કાંઈ જુદાં ન હોય. વેપારના નિયમો ને બંધારણતો એકજ હોય. તેથી એ પુસ્તકને આધારે આ દેશને અનુકુળ પડે એવી રીતે ગોઠવીને એક પુસ્તક લખી મારી આકાંક્ષા પૂર્ણ કરવાનો મેં ઠરાવ કર્યો. તેથી શરૂઆતમાં મેં વિજ્ઞાન વિલાસમાં એ સંબંધી કેટલાક વિષયો લખ્યા.

એ વિષયો એકઠા કરીને તથા તેમાં કેટલોક સુધારો વધારો કરીને અને કેટલુંક બીલકુલ નવું ઉમેરીને આ પુસ્તક બહાર પાડ્યું છે. મને આશા છેકે એ પુસ્તક ગુજરાતી વાંચનાર વેપારી પ્રજાને અને વેપારી થવાની ઇચ્છા રાખનાર નવા ઉમેદવારને તથા આ દેશની નિરધન સ્થિતિમાં સુધારો થયેલો જોવાની જીજ્ઞાસા રાખનાર દેશ હિતેચ્છુઓને ઉપયોગી જણાશે. આ પુસ્તક વાંચીને સારા વેપારી થવાને અને જે વડે આ દેશના વેપારીઓની ને લોકોની આબરૂ ને વટ પરદેશમાં પંકાય એવું થવાને જે સદ્‌ગુણો જોઈએ, તે આ પુસ્તક વાંચનાર થોડાપણ ગ્રહણ કરીને આ દેશની કીર્ત્તિમાં કાંઇપણ ઉમેરો કરશે, તથા આ દેશની ધન સ્થિતિમાં કાંઈપણ સુધારો થશે તો આ ગ્રંથની મારી મહેનત સફળ થઇ સમજીશ.

મને વેપારનો અનુભવ નથી. માત્ર પારકું લેઇને અને તેને આધારે આ દેશને અનુકુળ કેમ થશે તેનો વિચાર કરીને મને સમજાયું તે પ્રમાણે મેં આ પુસ્તક રચ્યું છે. વિચારો ને ધોરણો બધાં પારકાં છે, તથાપિ તે આ દેશને અનુકુળ કરવાને તેમાં મારી મતિ પ્રમાણે મેં કોઇ કોઇ ઠેકાણે ફેરફાર પણ કર્યો છે. પણ મારા અનુભવ વગરના વિચારમાં જો કોઇ અનુભવી વેપારીને કોઇ પણ ભૂલ જણાય તો તે દર્શાવવાની મને કૃપા કરશે તો હું તેમનો ઉપકારી થઇશ.

કર્ત્તા.

पैसा केम कमावा.

પ્રકરણ ૧ લું.

ધંધો.

પ્રમાણિકપણાથી પૈસો મેળવવાનું મૂખ્ય સાધન ધંધોછે. માટે પ્રથમ એ વિષે વિચાર કરીએ. સાધારણ રીતે લેઈએ તો ધંધાનો અર્થ તન ને મનનું કોઇ ઉપયોગી નફા કે સુધારા માટે રોકાવું એવો થાય છે. અથવા ખરૂં કહીએ તો તેમાં શારિરિક મહેનત કરતાં જેમાં ધ્યાન આપી મનન કરવાની અને યુક્તિ વાપરવાની વધારે જરૂર પડે છે તે ધંધો. પણ તેનો ખરો અર્થ કરીએ તો જેમાં મજુરી સાથે કળા અને ધ્યાનની જરૂર પડેછે તે.

માણસ શરીર અને મનનું બનેલુંછે. આ દુનીઆમાં તેની જરૂરીયાત પુરી પાડવી એ ધંધો કરવાની મૂખ્ય મતલબ છે. વાંચન અને વિદ્યા તેની બુદ્ધિ વધવામાં મદદ કરેછે. શરીરને જોઈતી અને શોભા આપનારી ચીજો ધંધાર્થી માણસ ઉત્પંન કરેછે અને ફેલાવેછે; તથા વિદ્વાન માણસ મનને ખોરાક પુરો પાડેછે. ધંધાર્થી માણસ કરતાં વિદ્વાન માણસ આ દુનીઆમાં વધારે જરૂરનોછે. મન શરીર કરતાં ચઢતુંછે કે નહીં તેની તજવીજ કરવી નકામીછે, કેમકે માણસની હયાતી માટે એ બંને જરૂરનાંછે. મન વગરનું શરીર તે મુડદુંજછે, તેમ શરીર વગરનું મન પણ ભયંકર છે. માણસની ચાલ અને ભવિષ્યનું બંધારણ શરીર અને મન બને ઉપર આધાર રાખેછે. અને જો કોઇ પોતાનાં કામ ઉત્કૃષ્ટ કરવા ચાહતો હોય તેણે એ બંને વાનાં વધવા ઉપર ધ્યાન આપવું જોઇએ. જેનું કસાયલું શરીર અને કેળવાયલું મન હોયછે તેજ પોતાના ધંધામાં ફતેહ મેળવેછે.

હવે આપણને એ સવાલ થાયછે કે ધંધો કરવાનું પરિણામ શું? તેનો જવાબ એટલોજ કે સુખ. ધંધો કરીને દોલત મેળવવી તે સુખ મેળવવાનું સાધનછે. જો પૈસો આપણી જરૂરીઆત પુરી પાડતો ન હોત તો તેની કીમત કંઈજ નહોતી. સુખ મેળવવાનું સાધન ધંધો ઘણી રીતેછે. ધંધામાં પડયાથી મન રોકાયછે, મનને સ્ફુરતી આવેછે અને વધેછે. વળી ઉદ્યમી માણસનો મોભો વધેછે, અને ધંધામાં ફતેહ મળી તો મનમાં આવતી અને અંતઃકરણને ભાવતી ચીજ મેળવી શકાયછે.

સુખ શામાંછે તેની શોધ કરવા પાછળ ઘણા પ્રાચીન કાળથી લોકો મંડયા હતા પણ તે ખોળી શક્યા નહિ. જો સંતોષમાં સુખ છે એમ કહીએ તો સંતોષ માનીને ધંધા વગર કોઇ બેસી રહેતું નથી. અથવા ધંધામાં જે મળે તેમાં સંતોષ માની બેસી રેહેતું નથી. પરમેશ્વરે માણસમાં આશા અને તૃષ્ણા મુકી છે. એ આશા અને તૃષ્ણા આગળ સંતોષ ટકી રહેતો નથી. અને તેમ થવું જોઇએ. જો તેમ નહીં થયું હોત તો આજે જે તાર, રેલવે, આગબોટ, વણવા સીવવા વગેરેના સંચા છે એ બધું હોત નહીં. એટલે ગેરવાજબી રીતે કોઇનો માલ લેવાની ઇચ્છા નહીં રાખતાં પોતાના ધંધામાં તન અને મનની મેહેનતથી પ્રમાણિકપણે જે મળે તેમાં સંતોષ રાખવો એ સુખ. એટલે પ્રમાણિકપણે જે મળે તે ઉપર મનમાં ઉદ્વેગ નહીં રાખતાં તે વડે સુખનાં જેટલાં સાધનો મળી શકે તેટલાંમાંજ સંતોષ માનવો એ સુખ. સુખ વિષે હવે પછી કોઇવાર કહીશું.

એ સુખનાં સાધનો પ્રાચીન કાળથી આપણા લોકો જુદાં જુદાં ગણતા આવ્યાછે. કેટલાક કિર્તિમાં, કેટલાક મોટાઈમાં, કેટલાક ધંધામાં, કેટલાક ધર્માંધપણામાં, કેટલાક ખુશબખ્તીમાં, કેટલાક શાંતિમાં, કેટલાક હુન્નરમાં ને કેટલાક તત્વજ્ઞાનમાં સુખ ગણતા. કેટલાક સુખ ખોળવામાં દેવની પ્રાર્થના કરતા. પ્રથમ તત્વજ્ઞાનીઓ સુખનો રસ્તો શોધી કહાડવામાં પડયા. કેટલીક મુદત સુધી તો તત્વજ્ઞાનીઓ કેહેવા લાગ્યા કે સુખ મેળવવાને શ-

રીરની દરકાર નહીં રાખતાં મન કેળવી મોટું કરવું જોઈએ. તેઓ કહેતા કે આ સંસારનાં શારિરિક સુખની કંઈપણ દરકાર રાખવાની જરૂર નથી. પણ કલ્પિત સ્વર્ગિય સુખ મેળવવાની વિદ્યા શીખવી. પણ સૈંકડો વરસ મેહેનત કરી ઉપદેશ કર્યો છતાં જે અહીં નહીં મળવાનું તે મળેજ ક્યાંથી? સુમારે સોળમા સૈકાથી યુરોપમાં સુખ મેળવવાની બીજા પ્રકારની વિદ્યા ફેલાવો પામી. તે વખતમાં માણસને મોજ શોખ ભોગવવાની ચીજોનું વધવું અને માણસને નડતી અડચણોનું ઘટવું શી રીતે થાય એજ ખોળવાનું મૂખ્યત્વે ધ્યાનપર લેવા માંડયું. તથા ઉપયોગી હુન્નરોની શોધોમાંજ મનને રોકવા માંડયું અને તેથી બસેં વરસમાં તો મન કબુલ ન કરે એવી રીતે તેમની ધારણા ખરી પડી; કેમકે માણસોએ નહીં અનુભવેલું થવા માડયું. અને જેમ વખત જાયછે તેમ દુનીઆ સુધરતી જાયછે એવી ખાતરી થવા લાગી. એવું મનાયછે કે સુખનો મૂળ પાયો માણસનું મન કોઈ પણ કામમાં ત્વરાથી ને હોંસથી રોકવામાં, માણસની સ્વતંત્રતામાં, સારા કાયદામાં, જીંદગી લાંબી થવામાં, દુઃખ ઓછાં થવામાં, વૈદક શાસ્ત્રના સુધારામાં, વેપાર રોજગારની ને કાગળ પત્ર મોકલવાની સગવડતામાં ને જીંદગીની સુખ શાંતિમાંછે. તે સુખનાં સાધનો આ બીજા પ્રકારની વિદ્યાથી બહુ વધ્યાં.

ધંધા રોજગારના ને વિદ્યા હુન્નરના સુધારા વધારામાં સુખનાં સાધનોની ઉત્પત્તિ છતાં જોવાને દીલગીર છીયે કે આ દેશના લોકો જેઓ આ જગત નિવાસીઓને ઉપયોગી થઈ પડે એવાછે તેઓ પણ એ તરફ કરડી નજરથી જુવેછે. તેઓ એ પ્રમાણિક કામ પસંદ કરતા નથી એટલુંજ નહીં પણ એ કામ કરનારને તેઓ નીચ, હલકા, સ્વાર્થી વગેરે વિશેષણો લગાડેછે. એ ઘણું દીલગીરી ભરેલુંછે, કેમકે એકતો તેઓ પ્રમાણિકપણે લોકોપયોગી કામ કરનારાનો ધંધો લોકોની આંખમાં હલકા પાડેછે અને બીજું એ ધંધો કરનારાને આળસુ થવામાં ઉત્તેજન આપેછે. અમે તેમને પુછીએ છીએ કે ધંધો કરવો એ હલકું કામ શાથી? ધંધો

કરનારા સ્વાર્થી શાથી? સઘળા દેશમાં સઘળા વખતમાં આળસ એ સઘળા અવગુણોનો પાયો ગણાયોછે. પણ આળસ એ સદ્ગુણ લેઇએ, તો તે બીલકુલ અસંભવિતછે, કેમકે માણસનું મન આળસુ બેસી રેહેતું નથી. જ્યાં સુધી શરીર જાગૃત હોયછે ત્યાં સુધી મનને કાંઇ પણ કામ કરવાનું જોઈએ છીએ. પછી તે સારૂં હોય કે નઠારૂં. તેમજ શરીરને પણ કામ જોઇએ છીએ. જો કામ વગર તે બેસી રહે તો જલદીથી બગડવા માંડશે. ત્યારે જેથી મનને ને શરીરને યોગ્ય કસરત મળે, અને આ દુનીઆમાં સ્વર્ગનું સુખ ભોગવવાનાં સાધનો ઉત્પંન થાય તેવાં કામ કરતાં બીજા કયા વધારે સારા કામમાં માણસનું મન અને શરીર રોકી શકાય? બીજો કયો ધંધો એક માણસના અને બધાના સામાન્ય સુખના કામનોછે. ધર્મ એ સુખ મેળવવાનું સાધનછે એ ખરૂં. ધર્મ વગર કાળીદાસ જેવા જ્ઞાનવાળો કે જગત શેઠ જેવા ધનવાળો હોય, તો પણ તે ખરૂં સુખ ભોગવી શકવાનો નહીં. ધર્મ વગરના નાસ્તિક માણસનું સુખ તૈયાર રાખેલી ફાંસીના પાટીઆ ઉપર ઉભા રાખેલા ખુનીના જેવું, કે એક મોટી ઊંડી ખોના કિનારાની અણી ઉપર લગાર વા આવવાથી તે ઊંડા ધરામાં પડે, એવી સ્થીતિમાં ઉભેલા માણસના સુખ જેવુંછે. નાસ્તિક માણસ હવે પછી થનારા ભવિષ્યને દેખેછે. તેને દુઃખમાં દિલાસો મેળવવાનું ને પડતીમાં મનને ધીરજ આપવાનું કાંઇજ નથી. જો કે તે વગર ચાલેજ નહીં તેમછે, તો પણ ધર્મ એકલાથીજ આ જીંદગીમાં બધું સુખ મળી શકતું નથી. ઉપવાસ કરવામાં ને પ્રાર્થના કરવામાંજ જીંદગી ગુજારવાને ઇશ્વરે માણસને ઉત્પન્ન કર્યો નથી. પણ તેને પ્રાર્થના સાથે મેહેનત પણ કરવાનીછે. તે ઉપર એક વાત ચાલેછે કે ઘણા પ્રાચીન કાળમાં એક સાધુ પુરૂષે સંસાર છોડી ઈશ્વર ભક્તિ કરવા માટે એક એકાંત જગામાં જઇ રેહેવાનો નિશ્ચય કર્યો. અને એક ઘાટા જંગલમાં નદીને કાંઠે મુકામ નાંખી હમેશાં ઇશ્વર સ્તુતિ કરવા લાગ્યો. પણ જ્યારે એમ કરતાં ઘણી મુદત વીતી ત્યારે તે આ જીંદગીથી કંટાળી ગયો. તેથી તેણે તેનો છુટકો

કરવા પ્રાર્થના કરી. તે રાત્રે સુઇ ગયો ત્યારે તેને એક સ્વપ્ન આવ્યું કે હે! યોગીરાજ તમે આ પાસેના જંગલમાંથી તાડનું ઝાડ કાપી તેના રેષાનું એક દોરડું બનાવો, એટલે હું ફરી તમારી પાસે આવીશ. સવારમાં જાગ્યો ત્યારે એ જોગીરાજે તાડનું ઝાડ કાપી સ્વપ્નમાં કહ્યા પ્રમાણે એક દોરડું બનાવવાનો નિશ્ચય કર્યો. હવે આખો દીવસ પ્રાર્થનાજ કર્યા કરતો તે છોડી થોડો વખત પ્રાર્થના કરી બાકીના વખતમાં તાડ કાપવાને કોહાડી ખોળવા લાગ્યો. આખું જંગલ ભટક્યો ત્યારે કેટલીક મુદતે એક કોહાડી જડી. તે વડે કેટલેક દીવસે તાડ કાપી રહ્યો. પછી તેણે તેના રેષા ઉતાર્યા અને દોરડું વણ્યું. એમ કરતાં ઘણી મુદત વીતી ગઇ. દોરડું તૈયાર થયું તે રાત્રે તેને ફરી સ્વપ્ન આવ્યું કે જોગીરાજ કેમ હવે તમે તમારી જીંદગીથી કંટાળોછો? તમે આ ઉપરથી જાણો કે માણસને પરમેશ્વરે એકલી ભક્તિજ નહીં; પણ ભક્તિ સાથે ધંધો કરવા ઉત્પંન કર્યુંછે. એ બંને માણસ જાતના ભલા માટે ઉપયોગનાંછે. તેથી એ દોરડું લેઈ સવારમાં વસ્તીમાં જાઓ અને યાદ રાખજો કે "માણસ સુખી થવા માગતો હોય તો તેણે દેહને અને મનને ઉપયોગી થાય એવો રસ્તો શોધી વરતવું, એમ પરમેશ્વરે કહ્યુંછે."

જ્ઞાન પણ સુખ મેળવવાનું સાધનછે. ખરા જ્ઞાનના દરવાજા નજીક જવાનાં દરેક સાધન તથા આ દુનીઆના અને માણસના મનના છુપા ભેદોનું જ્ઞાન થાય એવા દરેક વિચાર સુખનો વધારો કરેછે. પણ ચોખા અંતઃકરણ વગરનું જ્ઞાન તે ફાંસોછે. જે જ્ઞાન ખરા ઉપયોગમાં ન વપરાયું તે કંગાળ્યતાને અને લોભને વધારેછે. જે માણસનું મગજ કેળવાયું હોય તે જો પોતાને લાભ કારક કે સુખ કારક રીતે કામે લગાડી ન શકે, એવી સ્થીતિમાં હોય તો તે શાંત, સાધુ પુરૂષ કે જનસમુહને ધિક્કારનાર ઉદાશી પુરૂષ થાય છે. ગમે તો તે પુરૂષ કુદરતની સૌંદર્યતા વર્ણવાતે શક્તિમાન હોય, અને કુદરતની અથાગ શક્તિ અને મહત્વતા જાણી શકતો હોય, પણ તે એવાને એવા વિચારમાંજ મરણ પામે છે. તેને માત્ર અંધારૂં, નિરૂપયોગીપણું ને મોત જણાય છે. કેમકે તેને જે મળત

કે મળવું જોઈતું હતું, તે મળશેજ, એવા ભરોંસામાંજ રેહેછે. અને તેનાથી કાંઈ કાર્ય થતું નથી કે તે આ દુનીઆને ઉપયોગી થઇ શકતો નથી. એમ થવાનું કારણ એજ કે જે જ્ઞાનને કાંઈ પણ રોજકામ કરવાનું નથી, તે અભિમાન લાવે છે, ખોટા કે કુદરતી નહીં એવો શોખ લગાડેછે, અને તેથી આ દુનીઆ તેને જંગલ જેવી જણાયછે. તેજ પ્રમાણે બધી જાતની કેળવણી જે માણુસની લાગણીને છૂટ કે ઉત્તેજન આપતી નથી, અથવા મેહેનત કરવાનો અને મજુરની માગણી કરવાનો ગુણ લાવતી નથી, તે કેળવણી માણુસને ગાંડો બનાવી દેછે. કામ વગર સુખ નહીં. માટે જે માણુસ પોતાના મનની સ્થીતિને લીધે કે તેની વિચાર કરવાની રીતને લીધે કે ધંધા એક હાથ કરવાના ગેરબંદોબસ્તને લીધે ધંધો મેળવી ન શકે, તેણે કાંતો શાંત થવું કે એકાંતવાસ લેવો. જે માણુસો જાણે છે ને ઈચ્છેછે પણ કરી શકતા નથી, તેને તે સર્વ શક્તિમાન પરમેશ્વર વગર બીજું કોણ પાધરો કરે.

જે માણુસ પોતાના વખતનો સારો ઉપયોગ કરવા ધારતો હોય તેણે સુખ મેળવવાનાં જે ત્રણ સાધનો ધર્મ, જ્ઞાન ને ધંધો તે ત્રણે ઉપર યોગ્ય વખત ગાળવો. પણ તેના મનને માત્ર એકજ બાબતમાં રોકી, બાકીના બે ઉપર કાંઇ પણ ધ્યાન ન અપાય એમ થવું નહીં જોઈએ. એ ત્રણેનું એકત્ર કરવું શકયછે. અને તે થાય તોજ તેનું પરિણામ સુખ થાય.

જે માણુસ ધંધો કરે તેનું પ્રમાણિકપણું અને જ્ઞાનશક્તિ વધેજ નહીં એમ કહેવું ભુલ ભરેલું છે. જે માણુસ પોતાના ધંધામાં ફતેહ મેળવવાની આશા રાખતો હોય તેને ઓહોળો ધંધો કરવા માટે પ્રમાણિકપણાની અને કેળવાયલા મગજની જરૂરછે. ખરૂં કહીએ તો ધંધો એ સદગુણની કસોટીછે. જે માણુસ અભ્યાસ કરવામાં, ને સત્યતા વિશે માત્ર વિચાર કરવામાંજ પોતાની જીંદગી ગાળેછે તેને કોઇ જાતનો અનુભવ મળતો નથી. અને લાલચ મળ્યા વગર, ભયમાં કે દુઃખમાં આવ્યા વગર, અનુમાન કાંઇ કામનું નથી. જ્યારે કસોટીમાં પડે ને સોનું નીકળે ત્યારે ખ-

રૂ. તે વગર એ દંભ કરીને ઠગનાર, કાવતરાખોર કે ખુની હોય તોપણ માલમ પડે નહીં. પણ ધંધાર્થી માણસ પોતાના ગુણ પ્રકાશ્યા વગર ઘણી મુદત સુધી રહી શકેજ નહીં. જો તે નબળી બુદ્ધિનો હશે તો તે જુઠો થવાનો. અને જો તે બરાબર પ્રમાણિક નહીં હશે તો તે દેવાળવો નિકળવાનો. જો માણસનું અંતઃકરણ તેને એમ કહે કે તે દૃઢ પ્રમાણિક છે તો તેને તાવી જોવા જરૂર નથી, કેમકે તે ગમે તેવે વખતે પણ તેવોજ રેહેવાનો. જે માણસને પોતાના સદગુણોની ખાતરી કરી જોવી હોય અને પોતાના સદગુણો કેળવી મજબૂત કરવા હોય તેને વેહેવારમાં પડવા દો. જે એમ ધારતો હોય કે તે તર્ક શક્તિના સારા ચુકાદા કરી શકે એવોછે; તેને જેમાં પોતાનો લાભ રહેલોછે એવા ચુકાદા કરવાના દરરોજ આવે એવી સ્થીતિમાં આવવા દો—ધંધો કરવા દો. જે નીતિના કે વ્યવહારના ગણિતમાં હોંશીઆર હોય તેને જેમાં પોતાના હક, ઘર, અને ભવિષ્ય ભળેલાં હોય એવા હિસાબ ગણવા દો. જેને અભ્યાસથી અને વિચાર કરવાથી ખાતરી થઈ હોય કે ધંધામાં મન શક્તિઓની સત્તાની કાંઈ જરૂર નથી—ગમે તે મૂર્ખ પણ પૈસા કમાઈ શકે—તેને પોતાની સઘળી દોલત વ્યાજ વટાવમાં રોકવાદો એટલે તે થોડા દીવસમાં દેવાળું કહાડશે અને ખરાબખસ્ત થઈ જશે. વેપાર એ સદગુણની સખત કસોટી છે. સઘળા માણસોને ખમવાને ઘણી સખતછે, તોપણ તેથી એમ કાંઇ ઠરતું નથી કે તે નીતિના વધારાને પ્રતિકુળછે. માણસની જીંદગી એ તેની કસોટીછે, અને ધંધો એ નીતિની લાગણીને શુદ્ધ કરવાનું સાધનછે એમ કહી શકાય. પણ ધંધો એ સદગુણોની સખત કસોટીછે, તેથીજ સાબીત થાયછે કે ધર્મ અને વિચાર એ બંનેએ સાથે મેહેનતુ માણસોની કસોટીના વખતમાં મદદ કરવી જોઈએ તથા ડાહાપણથી સાધારણ મૂળતત્વોજ નહીં પણ દરેક જણને લાગુ પડે એવા નીયમો જણાવવા જોઈએ. તેમજ ધર્માચાર્યોએ એ કસોટીને ઉપયોગમાં આણી શકાય એવો ધર્મ અને શિક્ષકોએ તેવે સમયે ઉપયોગમાં આણી શકાય એવું જ્ઞાન આપવું જોઈએ.

ઉદ્યોગને ઘણો લાભકારી કરવાના ધારા જ્યારે બરાબર સમજાઇને અમલમાં લેવાય ત્યારે સંસારિક એવું એક પણ દુઃખ નથી કે તે બંધ ન થાય. આપણા દેશના હલકા વર્ગના લોકોની સ્થીતિ જોઇને કોઈ પણ સમજુ માણસ દીલગીર થયા વગર રહે નહીં. પણ આ દુનીઆ ઉપર શું વગર ખેડાણની જગા થોડી છે? શું આ દેશના હજારો જમીનદારો વધારે મજુરો કામે લગાડે તો વધારે ધનવાન ન થાય? ત્યારે ધંધાના મૂળતત્વોનું ખરૂં જ્ઞાન ફેલાવો, જમીનદારોને ખાતરી કરી આપો કે વધારે મજુરીથી વધારે ફાયદો થવોજ જોઇએ ને થશેજ. એટલે મજુરોની છત કરતાં માગણી વધશે. અને મોટા મોટા શેહેરોમાં આડતીઆ રાખી મજુરો મગાવશે. એ રીતે મજુરી ને ધંધો વધવાથી તથા દોલતનો વધારો થવાથી આ દેશના કમનસીબ કંગાળોનો નિભાવ થશે.

માણસ જાતની નીતિના વધારાનો મૂખ્ય આધાર વ્યાપારી ગુણો વધવાનાં સાધનોમાં છે. જ્યારે માણસો જાણે કે પ્રમાણિકપણા વગરનો કોઇ પણ માણસ ડાહ્યો કે સલામત્ત નથી, જ્યારે તેઓ જાણે કે સદ્‌ગુણ અને જ્ઞાન આ જીંદગીમાં ફતેહ મેળવવામાં ઘણાંજ જરૂરનાંછે અને તેથીજ હાલનું અને હવે પછીનું સુખ વધશે, ત્યારે તેઓ જ્ઞાન મેળવવામાં અને સદાચરણી થવામાં કસુર કરશે નહીં. જે સારૂં છે તેને એક બીજા સાથે ઘાટો સંબંધ રહેલોછે—તેઓ એક બીજા ઉપર આધાર રાખેછે અને તેમના લાભોનું પણ મળતાપણું છે. ધંધો સાચવટને ખોલાવવાનો રસ્તો સાફ કરેછે, કેમકે સાચવટ, સદાચરણ અને જ્ઞાન એ ધંધાના ઉત્તમ મિત્રોછે. આળસ એ સદગુણોનો દુશ્મનછે. અને ધંધો આળસને જીતેછે. ગરીબાઇ એ દુઃખ છે પણ મેહેનતુ માણસના ઘરમાં તંગી ડોકીયાં કરે પરંતુ તેનાથી અંદર જવાતું નથી. સખાવત એ સદગુણ છે. અને ધંધો એ સખાવત કરવાનાં સાધન અને સખી થવાનો સ્વભાવ લાવેછે. લોકહિતેચ્છા એ સદગુણ છે. અને એ જ્યાં ધંધાને ઝાઝું માન મળેછે, ત્યાંજ સૌથી વધારે પસરેછે. પ્રમાણિકપણું એ સદગુણ છે અને જે પ્રજા વેપારમાં જે-

મ વધારે તેમ તે પોતાના કામકાજમાં વધારે પ્રમાણિક હોયછે. સ્વદેશાભિમાન એ સદગુણછે અને જે દેશમાં માણસો સ્વતંત્રપણે દોલત મેળવી શકેછે, અને જે દેશના કાયદા દોલતનું રક્ષણ કરેછે તે દેશમાં એ સદગુણ ખરેખરો પ્રકાશી ઉઠેછે. લડાઈઓ એ દેશને માથે આફ્તછે, અને માણસ માર, લોહીના તરસ્યા, અને શેહેરોનું સત્યાનાશ વાળનાર જે દેવતા માહાભારતના, જંગીસખાંના, તૈમુરના ને નાદીરશાના વખતમાં હતા તેજ હાલમાં પણ છે, તોપણ અમે ધારીએ છીએ કે ધંધાની બુદ્ધિજ માત્ર તરવારની ખુનામરકી અસરકારક રીતે અટકાવી શકેછે. વ્યાપાર જે ધંધાની એક મુખ્ય શાખા છે તે આ ભૂગોળના દરેક ભાગમાં સુધારો ફેલાવેછે, અને આ જીંદગીના સુખો સમાન કરેછે; વિદ્યા હુન્નરની કીમતી શોધોના પ્રસાર કરેછે અને નવિન શોધોને ઉત્તેજન આપેછે તથા તે કેળવણી ને ધર્મના ખાતાને અનુકુળ રહેછે. વ્યાપાર એ સર્વ ઠેકાણે સુધારાને—મનના ને રીતભાતના—મળતોછે, વિદ્યા હુન્નરના, જ્ઞાન, નીતિ, કાયદા, ધારા ને હકોના સુધારાને મળતોછે. અને એ સઘળા સુધારા જેટલી ત્વરાથી આપણે સ્વીકારીએ તે કરતાં વધારે ત્વરાથી થાયછે. વ્યાપાર એ માણસ જાતના સુધારા વધારાના સોબતી કે સાથી કરતાં પણ અધિકછે. એટલે તે માણસ જાતના સુધારા વધારાને આગળ ચાલવાનો રસ્તો સાફ કરનાર કહીએ તો તે બરાબરછે.

પણ માત્ર ભુલજ શોધનારાના હુમલાથી મેહેનતપર મંડ્યા રેહેનારાને બચાવ કરવાની અથવા તે જન મંડળને જે લાભ કરેછે તે લંબાવવાની અમે જરૂર જોતા નથી. લોકોમાં કહેવાય છે કે કંગાળ્યતા એ આફ્ત અને દોલત એ આશિષ; એની સચ્ચાઇપર અમને પૂરો વિશ્વાસ છે. પણ તે સાથે અમે કહીએ છીએ કે કોઇ અમુક માણસને પૈસો મળવો એ કાંઈ તે ઉપર આધાર રાખી ધોરણ બાંધવા જેવું અચળ નથી. જે ઘણોજ ધનાઢ્ય થયો હોય તે પ્રમાણિકપણાથી એમ નહીં કહી શકે કે મેંજ પૈસા મેળવ્યા અને એજ રીતે બીજો કોઇ પણ ન મેળવી શકે.

જે પક્ષીઓ શિકારીઓને દૂરથી વાસ આપી ઓળખાવે છે અને નજીક આવતાં ઉડી જાયછે તે પક્ષીઓના જેવી દોલત છે, પણ તે પક્ષીઓને કોઇ સાધારણ મુસાફર પોતાની લાકડીથી અણચિંતાં મારી નાખેછે, તેમજ દોલતને પણ કોઇ સાધારણ માણસ વખતે મેળવી શકેછે. પણ તેમ કોઈ અમુક માણસના દાખલામાંજ બને છે. હમેશાં બધા માણસને માટે બનતું નથી. આ જીંદગીમાં સૈાથી મોટું પગથીયું તો એજ કે પ્રથમ સુખ કોને કહેવું એ વિચાર સહિત નકી કરવુ. એ વિચાર આ અનિત્ય પ્રાણીને અગત્યનો છે. આ દુનીઆના અનુભવનો દીવો અને ડાહાપણનું પુસ્તક આપણને દોરનાર છે એટલે આપણે ભુલ ખાવી નહીં જોઈએ. વેપારના ધારાને વળગી રેહેવાથી સ્વતંત્રતા આવે છે, અને ખરી રીતે વેપાર ચલાવ્યાથી ઘટિત સુખ મળેછે. એટલે વેપારથી સ્વતંત્રતા ને સુખના રસ્તા ઉપર અવાય છે. માટે વખત આવે તેનું ગ્રહણ કરવાને તત્પર રેહેવું જોઇએ. દૂરથી તે આવવાનો લાગ જોઇ તાકી રહેવું—તેમના આવવાનું વલણ જોવું અને આવે કે ફરી પાછાં જઇ ન શકે તેમ પકડવાં. તેમજ તમારી ખુશીથી, મૂર્ખાઇથી કે બીન હોંશીયારીથી પણ જે લાગ આવે તેનાથી બેદરકાર ન રહેવું. લખીને કાંઈ દરેક બાબત દરેક વખતને અનુકુળ આવે એવી વર્ણવી શીખવાતી નથી. ચોપડીઓ તો માત્ર એટલુંજ શીખવી શકે અને એટલુંજ શીખવવું જોઈએ—કે જુદે જુદે વખતે કેવા પ્રસંગો આવી પડેછે તે પારખવાની તોલન શક્તિને મદદ કરે. અને જે ધોરણે ચાલવાથી ધનવાન થએલા કે ખરાબખસ્ત થયલા તે ધોરણો એકઠાં કરે. એ બનાવોનું ભવિષ્ય વિચારવામાં ને ધોરણોની કદર બુજવામાં વાસ્તવિક નફો મેળવાની ઈચ્છા રાખવી અવશ્ય છે; અને જે માણસ પોતાના ખરા સુખની દરકાર રાખે છે તે પરમેશ્વરને પણ વહાલો લાગે છે. કેમકે પરમેશ્વર તેના બનાવેલા પ્રાણીઓ સુખી જોઈ ખુશી થાયછે. અને તેથી પરમેશ્વર તેને ઘણા દુઃખોથી અને લાલચોથી પણ બચાવી લેછે. વળી તેણે પોતે સુખ મેળવવા-

નેં જે ઉપાયો લીધા તે ઉપાયોથી તેના સંસારિક સુખમાં પણ વં-ધારો થયો એમ માલમ પડશે.

આ વિષય ઉપર અમે વિસ્તારીને વિવેચન કરવા ધારીએ છીએ તે એટલાજ માટે કે ધંધો એ શું છે ને તે કેવા કેવા પ્ર-કારનો કેમ કરવો વગેરે માટે જેના સમજવામાં બરાબર નથી તે સમજે. અને આજને સમે આપણા દેશીઓનો ધંધો પડી ભા-ગ્યો છે ને લોકો નોકરી ખોળતા થયા છે તેઓને નોકરીને બદલે ધંધો ખોળવાનું જ્ઞાન થાય. તેમજ જો બની શકે તો સુખ મેળ-વવામાં અને દોલત મેળવવામાં—જોકે તે તેમના હાથમાં છે—કાંઈ પણ મદદ કરે તેમ કરવું.

પ્રકરણ ૨ જું.

ધંધાની કેળવણી—ધંધાની પસંદગી.

એડીસન કહે છે તે ખરૂંછે કે "વેપારી પ્રજાને સૌથી મો-ટો લાભ એછે કે તેમનામાં એવા થોડાકજ હોયછે કે જેઓ પૈ-સાની કમાઈ થાય એવી જગાએ જઈ ન શકે એવા આળસુ હો-ય," પણ જેઓ ધધો કરવાને લાયક ઉમરના હોય, વ્યાપારીઓ-માં પોતાના સ્વભાવને અને બુદ્ધીને અનુકુળ જગાએ વસતા હો-ય, તોપણ તે સારો વ્યાપારી થઈ શકતો નથી. સારો ફતેહમંદ વેપારી થવાને તો વિચાર શક્તિ, સહન શક્તિ તથા મજબૂત બાંધા સાથે ઉત્સાહ જોઈએ છીએ. આપણા દેશમાં ધંધો કરવો અવઘડ લાગેછે. અને એ ખરૂં છે કે જે માણસે પોતાની જીંદ-ગીનો પેહેલો ભાગ કોઈ ધંધામાં ગાળ્યો અને તે ધંધામાં નિષ્ફળ થયો; તો પછી તેનાથી બીજો ધંધો થવો અશક્ય છે અને કરે તો તેમાં ભાગ્યેજ ફતેહ મળેછે. તેથી અમે માણસે ધંધાની કેળવ-ણી કેવા પ્રકારે લેવી અને કેવો ધંધો પસંદ કરવો તે વિષે આ ઠેકાણે કહેવા માગીએ છીએ.

મોટા વ્યાપારી અને મોટા સરદાર થવાને માટે માણસમાં

ફીકર ને દૃઢતાનેા મિશ્ર ગુણ જોઈએ. તેઓ કોઈ ઉપર કે કશા ઉપર ભરેાંસો રાખતા નથી. કોઈપણ ધંધામાં ઘણુંકરીને નાઉમેદીને નિષ્ફળતા રહેલીજ છે. અને તેથી ગમે તેવેા માણુસ પણુ પોતાના મનમાં એવી ગણુના કર્યાજ કરેછે કે હું આમ ધારૂંછું પણુ તેમ નહીં થાય તેા હું શું કરીશ! પણુ આવી જાતની અગમ ચિંતાથી ગમે તેવેા દૃઢ માણુસ પણુ નિરાશ થયા વગર રહેતેા નથી.

જે પેાતાના સારા નસીબ ઉપર ભરેાંસો રાખેછે તે કહેછે કે "આપણે ગમે તેમ કરેા પણુ પરિણામ સારૂંજ આવશે. આપણું નસીબછે ત્યાંસુધી શું થવાનુંછે?" તે સ્વભાવ બહુ સુખકારીછે. તેને કેાઇ જાતની ચિંતા રહેતી નથી, પણુ તે સાથે યાદ રાખવું કે એવા સ્વભાવવાળાથી કેાઇ મેાટાં કામ થતાં નથી. તેમજ જે માણુસમાં કામ કરવાની દૃઢતા નથી, તે માણુસ તેા સાધારણુ કામ પણુ કરી શકવાનેા નહીં. દેાલત મેળવવાને ફીકર અને દૃઢતાનેા મિશ્રગુણુ અવસ્યનેાછે. નસીબ એ ખાતરી લાયક નથી. નસીબને આધારે ધંધાની ફતેહનેા ભરેાંસો રખાય નહીં. જે માણુસનું મન મેાટા ધનાઢ્ય થવાના ભવિષ્યના તુરંગમાંજ રેાકાયલું રહેછે, જેનું મન મેાટાઇ ને સત્તાના સ્વપ્નામાંજ ગરક થાયછે, અને પૈસાના લેાભમાં જેનું અંતઃકરણુ ઉભરાઈ જાયછે; તે કોઈ દિવસ સુખી થવાનેાજ નહીં. ધનાઢ્યતાના સ્વપ્નામાંથી જ્યારે તે જાગશે ત્યારે તેને માલમ પડશે કે તેનું સુખ પણુ તેના સ્વપ્ના સાથેજ હમેશને માટે ગયુંછે. ખરેા વ્યાપારી પરિણામનેા વિચાર કરતેા નથી. કેમકે માણુસની મેહેનતમાં ઘણીવાર નિષ્ફળ થવાનું તેા હેાયછેજ; અને નવાણું વસા તે નિષ્ફળ પણુ થવાનેાજ; પણુ તે આગ્રહથી તેની પાછળ મંડયેાજ રહેછે;—અને પેાતાની મેહેનત સફળ થવાનેા એક પણુ ઉપાય અજમાવ્યા વગર રહેવા દેતેા નથી. એ માણુસના વિચાર ઉપાય શેાધવા તરફ દેાડેછે. પરિણામ જોવા તરફ જતા નથી. એ માણુસ એ ધંધાના રસ્તામાં કેવાં સંકટ આવશે અને તેથી કેવી રીતે ઉગરવું, તે સાંભળવાને ઈચ્છેછે પણુ અસંભવિત ફતેહની મીઠા મરચા વાળી

વાતો સાંભળવ. ચાહતો નથી. એવો માણસ પેહેલા પ્રયત્નમાં નિષ્ફળ થાય એ નક્કીજછે—તોપણ તે હીમત હારતો નથી. અને તેથી તેવે વખતે તેને દુઃખ કે નુકશાન થતું નથી.

ધંધામાં ઉપયોગી કેળવણી માણસને બે પ્રકારની મળવી જોઈએ. ઇંદ્રિઓની અને મનની. સાધારણ કામકાજમાં ઇંદ્રિઓ કેટલી ઉપયોગીછે એ સર્વેને જાણીતુંછે. પ્રયોગ કરવામાં અને નવિન શોધો કરવામાં ઇંદ્રિયો એ મુખ્ય સાધનછે. ધંધામાં પણ તે કાંઈ ઓછી ઉપયોગી નથી. જેની સ્વાદેંદ્રી, ઘ્રાણેંદ્રિ, સ્પર્ષેદ્રિ, અને આંખ વધારે ચપળ હોયછે તેને વેપારમાં વધારે ફતેહ મળવાને તે સાધનરૂપ થાયછે. ચોરનાં પગલાં ખોળનારા પગી જંગલની અંદર પણ કેવી ચપળતાથી પગેરૂં કહાડેછે! એવી ચપળ નજર જોઇ કોણ આશ્ચર્ય નહીં પામે! આંધળાના જેવી સ્પર્ષેદ્રિ પોતાને હોવાને કોણ ઈચ્છશે નહીં! આંખને અને કાનને નબળા થતા અટકાવવાને માણસ જાત હજારો યુક્તિઓ કરેછે, એટલુંજ નહીં પણ નબળી થયેલી સારી બનાવેછે. પણ ઇંદ્રિયો ઉત્તમ બનાવવાને યોગ્ય કેળવણી આપવામાં ઘણા જણ પુરતું લક્ષ આપતા નથી. એક સાધારણ કારીગર જે બુદ્ધિબળમાં કાંઇ વધારે હોતો નથી તે પણ ધીરજથી અને મહાવરાથી તેની કેટલીક ઇંદ્રિયો ઉત્તમ બનાવેછે, એવું જોઈએ છીએ, ત્યારે આપણે ખચીત હેરત થઇએ છીએ. નાના બાળકોને ઇંદ્રિઓની કસરત આપવી સેહેલી છે. કેમકે તેઓ તે કામ કરવાને સ્વાભાવિક રીતે ખુશી હોયછે. માટે તેવાં બાળક આગળ તેની ઇંદ્રિઓ કસાય એવી વસ્તુઓ જોઇએ તેટલી રાખવામાં આવી, તો તેઓ તે ઉપર પોતાની ઇંદ્રિઓને કસરત આપશે. પણ આ બાબત ઉપર તેના માબાપોએ લક્ષ આપવું જોઈએ છીએ. આવા પ્રકારની કેળવણી નાનપણમાં તો ગમતની સાથે આપી શકાયછે. મનને કેળવી નિયમમાં લાવવું એ લાંબા વખતનું અને મુસ્કેલ કામ છે. પણ મહાવરાથી તે થાય એવુંછે. લગામ વગરના જંગલી વછેરા જેવું મન છે. એને લગામ ચઢાવી કબજામાં રાખવું જોઇએ. મનની મુખ્ય ઇંદ્રિઓ, ધ્યાન, તો-

લન, સમજ, યાદ, પારખ, વગેરેનું વધવું કેલવણી ઉપર આધાર રાખેછે. માણુસમાં ને જનાવરમાં પણ એજ મોટો તફાવત છે. માણુસ મનની એ શક્તિઓ વડે વખતે વખત દરેક બાબતમાં સુધારો વધારો કરી શકેછે. અને જનાવરને તે નહીં હોવાથી તેની સ્થીતિ ત્યાંની ત્યાંજ રહેછે.

એટલું સારૂંછે કે માણુસના મનને કેળવવા માટે જે વિદ્યા ભણુવી જોઇએ તે વિદ્યા જાતેજ ઉપયોગી છે. મનુષ્ય વિદ્યા, પદાર્થ વિજ્ઞાન, ગણિત, રસાયણુશાસ્ત્ર, એ વિદ્યાઓ માણુસના મનને ધ્યાન આપવાની, નિયમમાં રહેવાની, ને ખરાં કારણ જાણુવાની જરૂર પાડેછે. તથા કુદરતની શક્તિ વિષે, દરેક પદાર્થ કયા કયા તત્વોનો બનેલોછે તે વિષે અને તે તત્વોની એક બીજા ઉપર થતી અસર વિષે આપણુને સમજ આપેછે. તેમજ પરમેશ્વરે જે તત્વો માણુસના ઉપયોગ અને સુખ માટે સરજેલાં છે તેના ગુણુ ખુલ્લા કરેછે. આ ઉપરથી માલમ પડશે કે એ વિદ્યાઓ જાતે ઉપયોગી છે, અને તેજ વિદ્યાઓ શીખવાથી માણુસનું મન કેળવાય છે.

પણુ ઉપયોગી જ્ઞાન મેળવવામાં સૌથી વધારે ધ્યાન રસાયણુશાસ્ત્ર ઉપર આપવું જોઈએ. કેમકે માત્ર જુની રીતેજ ધંધો ચલાવ્યામાં દરેક જાતનો ધંધો કરનારા વધી પડવાથી અને બીજાં કારણોથી નફો વધારે મળતો નથી. માટે રસાયણુશાસ્ત્રની મદદ વડે દોલત મેળવવાના બીજા રસ્તા શોધી કહાડવા જોઈએ. આપણુા દેશની જમીનનો કસ દીનપરદીન ઘટતો જાયછે અને તેથી પાક કમી થાયછે, માટે રસાયણુશાસ્ત્રની મદદથી જમીનનો પાક વધારેમાં વધારે અને સારામાં સારો કેમ થાય તેશોધી કહાડવું જોઇએ. રસાયણુશાસ્ત્રથી થતો ફાયદો બતાવવા માટે નીચેનોજ દાખલો બસ થશે. એકવાર ફ્રાંસમાં લઢાઈ થઇ ત્યારે એનાં બંદરો ઘેરાઇ ગયાં, કારખાનાં બંધ પડી ગયાં, પરદેશી માલ આવતો અટક્યો, અને મીઠું નહીં મળવાથી લશ્કર હેરાન થવા લાગ્યું; ત્યારે તે વખતના પ્રધાને રસાયણુશાસ્ત્રીને મીઠું પૂરૂં પાડવા-

નું કામ સોંપ્યું. જે તેમણે તેમની વિદ્યાના બળથી શોધી કહાડી લશ્કરને મરતું ઉગાર્યું !! રસાયણશાસ્ત્રથી કેવો લાભ થયો? અને તેથીજ એ શાસ્ત્ર જાણવાની ધંધાર્થી માણસને જરૂર છે એમ માલમ પડશે.

એ જરૂરનું જ્ઞાન મેળવવાનો ઉપાય—દરેક ચીજ કીમત વગર મળતી નથી. તે પ્રમાણે કેળવણીની કીમત ચંચળાઈ અને મહેનત છે. એ બે વડે જ્ઞાન મળેછે. જ્ઞાન મેળવવાને કાંઈ સડક નથી કે જ્ઞાન મેળવવાનું કાંઇ બંધન નથી. દરેક મહેનતુ અને ચંચળ માણસ તે મેળવી શકેછે. સ્વસત્તાથી જે જ્ઞાન મળેછે તેજ બરાબર ફળીભૂત થાયછે* નિશાળ, મેહેતાજી ને ચોપડીઓ,

*ધંધામાં સ્વસત્તાથી જ્ઞાન મેળવી પૈસાદાર થયેલાના દાખલા ઘણાછે. આપણા મુંબાઈવાસી મરનાર સર જમસેદજી જીજીભાઈનો તથા શેઠ પ્રેમચંદ રાયચંદનો હયાત દાખલો એ જાતનો છે. પણ કાંઈ જોખમ ખેડચા વગર, સટ્ટાનો વેપાર કર્યા વગર, કે પાસે કાંઈપણ મુડી વગર, જાતી મહેનતથી ને જાતી અક્કલથી દોલત મેળવ્યાના દાખલા પણ ઓછા નથી. યુરોપ ને અમેરિકાના ઘણા ધનાઢચો એ વર્ગના છે. કેટલાક વેપારના જુદા જુદા બુંગ ખોળી કહાડી તે વેપારમાં ધનાઢચ થયા. તેમજ કેટલાક જુદા જુદા હુન્નરોની શોધ કરી ધનવાન થયાછે. અમેરિકાનો આનરેબલ જોન ફ્રીડલીએ કાંઇપણ સારી કેળવણી લીધા વગર, હાથ, પગ, ને મગજ સિવાયની કાંઈપણ મુડી વગર તથા સટ્ટો કર્યા વગર કે કોઇપણ જોખમ ખેડચા વગર, જાતી મેહેનતથી ને જાતી હોંશીઆરીથી ત્રીસ વરસમાં છ લાખ કરતાં વધારે રૂપીયાની મુડી એકઠી કરી. અને તેથી આ વિષય ઉપર એનું લખાણ વજનદાર ગણવું જોઈએ. એ લખેછે કે "યોગ્ય મેહેનતથી, ચંચળાઇથી, ઉત્સાહ ને દૃઢ ઠરાવથી ચાલનાર કેટલો આગળ વધશે, તેની હદ નથી. પોતાનું પાછલું કામ બતાવીને હાથ જોડી બેસી રહેવું એ ઠીક નથી. સ્વસત્તા ઉપર આધાર રાખનારે "આગળ ચાલવું" એ શબ્દ યાદ રાખી વર્તવું જોઇએ. એમ વર્તનાર-

એતો સાધન છે. એ વડે જ્ઞાન મેળવવાના કામની મુશ્કેલી ઓ-
નો એક પછી એક પ્રયત્ન વધારે ને વધારે ફતેહમંદ થાયછે. વિ-
દ્યા કળા શીખવાની ઘણી છે; પણ તેથી વધારે શીખવાનું તો
માણુસ અને ધંધામાં છે. પ્રથમ તો શીખવાની ચોપડીઓ ઉપ-
ર ભણુનારે ખૂબ ધ્યાન આપી શીખવું. અને ભણવાના વખત
સિવાયના નવરાશના મોજશોખના વખતમાં આ દુનીયામાં બન-
તા બનાવો ઉપર ધ્યાન આપવું. દરેક બનાવ ઉપરથી શિક્ષા લે-
વી. દરેક ક્ષણ કામમાં લેવી. અને મોટા થંવાનો લોભ રાખવો.
એટલે મોટા થશોજ. બારીકીથી જોનાર વિદ્યાર્થી તેના મન અને
તનની વધારેમાં વધારે શક્તિ જેટલો આગળ વધશે. આ ઉપર-
થી માલમ પડશે કે સઘળાં માણુસો મોટાઈ પામતા નથી. મો-
ટાઇ પામવાને લાયક શરીર અને મન જોઈએ. તેને માટે શરી-
ર ને મનની મજબૂતીની જરૂર છે. મોટાઇનું મકાન ચણુવાને મો-
ટાઇનો ઉપર કહેલો પાયો જરૂરનો છે. નબળા ને બાયલા શરીર
માં મિલ્ટન જેવું મગજબળ ક્યાંથી હોય ? અથવા સેક્સપીયર,
લૉક કે વેબ્સ્ટર જેવું મનબળ ક્યાંથી લાવે ? એટલું છતાં તન
અને મન મજબૂત કરી શકાયછે. જેમ મનને મજબૂત કરવાને
મનને કસરત આપવી પડેછે, તેમ તનને મજબૂત કરવાને તનને
કસરત આપવી જોઇએ છીએ. નબળા બાંધાના માણુસમાં કા-
મનો આગ્રહ ને ઠરાવની દૃઢતા હોતી નથી. તે ઉપર આ નીચે-
નાં વાક્યો વાંચનાર, હૃદયમાં કોરી રાખજો, અને કદી ભૂલી જ-
શો નહીં.

"જે માણુસ કોઇ મોટું કામ કરવાનો દૃઢ ઠરાવ કરેછે તે
ઠરાવથીજ તેના મનમાંથી તે કામ કરવામાં આવવાની અડચણો
દૂર થાયછે. અને જે માણુસ સ્વબળથી સ્વસુધારો કરવાનો વિ-
ચાર કરેછે, અને દૃઢતાથી તે પાર પાડવાનો ઠરાવ કરેછે, તેના
હૃદયમાં વારંવાર તેજ વિચાર ઘુમ્યા કરેછે, અને તેથી દરરોજ તે-
નો જાતિ સુધારો થાયછે ને તેને પડતી મુશ્કેલીઓ દૂર થતી જા-
યછે. જાતિ સુધારાના ઉપાયો ખોળતો રહેછે, અને તે જડેછે. તે-

છીથાયછે. ધંધાર્થી થનારા માણસને કેળવણી આપવામાં હમેશાં યાદ રાખવું કે માણસને પોતાનો જન્મારો મહેનતમાં કહાડવાનોછે, અભ્યાસમાં નહીં. અને તેથી અભ્યાસ કરાવતાં શરીર નબળું થાય કે તનદુરસ્તી બગડે એવું ન થાય, માટે ખૂબ સંભાળ રાખવી જોઈએ. મનની અસર તન ઉપર થાયછે, માટે એના મનને નકામી બહુ લાગણી થાય, એવું થવા દેવું નહીં. તેમજ નિરૂપયોગી ભણવામાં વખત ગળાવવો કે નિરૂપયોગી બોજો મન ઉપર નાંખવો નહીં જોઈએ. એવું કહેવાયછે કે કોલેજોના ¾ ગ્રાજ્યુએટોની તનદુરસ્તી તેઓ કોલેજ છોડેછે ત્યારે બગડેલી હોયછે. અરધો અરધ ગ્રાજ્યુએટો દુનીઆના તોફાનો ખમવાને અશક્ત હોયછે. અને બાકી રહેલાના ¾ તો તેમના સુખમાં અને દુનીઆને ઉપયોગી થવામાં હરકત પડે એવી ખોડવાળા હોયછે. તેથી ધંધામાં પડવાની ઇચ્છા રાખનાર માણસને તો મોટા વેપારીની દુકાન એ અચ્છી કોલેજ છે. જે મહેતાજી જેટલું ચોપડીથી શીખવે તેટલુંજ વાતોમાં જ્ઞાન આપે એવો હોય, તે મહેતાજી પાસેથી શરૂઆતનું ઉપયોગી જ્ઞાન મેળવ્યા પછી તેને ગમે તે ધંધો કરવો હોય તોપણ, ધંધાનું ઉપયોગી જ્ઞાન મેળવવાને થોડા દિવસ કોઇ મોટા વ્યાપારીની પેઢીએ રેહેવું જોઈએ. ત્યાંજ તે નિયમ, રીતભાત, ને તાબેદારી શીખશે અને આ જીંદગીનું કામ અને જ્ઞાન મેળવશે, ત્યાંજ તે વખતની અને પૈસાની ખરી કીમત, જે જાણવાની દરેક જણને અવશ્ય છે તે શી-

---

થી તેને નાઉમેદીમાં ધીરજ અને નબળાઈમાં સત્તા મળેછે.

"વળી દરેક જણે એમ નહીં માનવું કે તે કાંઇ કામનો નથી; અથવા તેનાથી કાંઇ થઇ શકવાનું નથી. તેણે તો એમ માનવું જોઇએ કે પરમેશ્વરની ઇચ્છાથી તે કોઇ અમુક કામ કરી શકશે. અને તે કામ કરવામાં તેનું અંતઃકરણ જેમ દોરે તે પ્રમાણે ચાલવું જોઇએ." આમ થવાથી માણસને કામ કરવાની હીમત આવેછે. અને નાઉમેદી નાશ પામેછે. તથા તે કામ કરવામાં પડતાં દુઃખ કે અડચણો આગળ ઉપર તેને ઉપયોગી થઇ પડેછે.

ખશે. કાલેજમાં શીખનાર સખત મહેનત કરી, ઘણું શીખી પાયરી મેળવેછે; પણ તેટલા વખતમાં તેા તે ઘણુંકરીને પેાતાની તનદુરસ્તી ખુએછે. કેમકે અનુભવથી એમ જણાયછે કે કાલેજમાં શીખેલા કાલેજ છેાડેછે ત્યારે તેમાંનેા ચેાથેા ભાગ તેા એાછામાં એાછેા શરીર નબળું કરીને નીકળેછે. કાલેજના એકાંતવાસથી તે ઘણેાખરેા વિવેકહીન થાયછે, અને એને અસરકારક બેાલતાં આવડતું નથી. વળી મન મારવાનેા માહાવરેા નહી હેાવાને લીધે તેના મનમાં જરૂર વગર જુસ્સેા આવેછે,' ને તે સામા માણસના બેાલને તેાડવા ઇચ્છેછે. તે ઘણુંકરીને અભિમાની અને બડાઇખેાર હેાયછે, અને તેનામાં કામ કહાડવાની યુક્તિ ક્વચિતજ હેાય છે. તે ભણેલેા હેાયછે પણ ગણેલેા હેાતેા નથી. તે મનમાં ઘણું ભરીને મનને ગુચવે છે, પણ તેથી સ્વભાવની નબળાઈના ઠપકામાંથી તે મેાકળેા થતેા નથી. બીજી તરફથી જે છેાકરા શાહુકારની પેઢીએ બેસેછે, તે ત્યાંના જુના ને અનુભવી ગુમાસ્તાની આગળ છેાકરામાં લેખાયછે. અને તેથી ઘેરથી તેની સાથે જે અભિમાન આવેલું હેાયછે તે જતું રહેછે. ત્યાં તે હુકમ માનવાનું, તાબેદારી ઉઠાવવાનું, ને ગમ ખાવાનું શીખેછે. તે ઠપકેા સહન કરેછે, ને તેના બેાલ ખેાટા પડેલા ખુશીથી સાંભળેછે. તેને તેની બુદ્ધિ સ્થીર ને જલદ રાખવી પડેછે. તેને તાકીદથી ફડચેા કરવેા પડેછે. તેને તીવ્ર આંખ અને શરણા કાન રાખવા પડેછે. ઠરાવેલે વખતે કામ કરી આવી ઠરાવેલે વખતે પાછા આવવું પડેછે; અને હિસાબમાં રતીએ રતીનેા હિસાબ કરી લેઇ જવાબ દેવેા પડેછે; તેથી તે પૈસાની ને વખતની કીમત જાણેછે. તેને ખમવાની અને માફ કરવાની, તેાફાની ચાલ છેાડવાની અને શાંત મન રાખી મુંગા રહેવાની, તથા લાલચમાં નહી લપટાવાની જરૂર પડેછે. દરરેાજ તેને સ્વબળ ઉપર ભરેાંસેા રાખી મન મારવાની ટેવ પડેછે. તેથી તેનેા સ્વભાવ આ જીંદગીના બંધારણને યેાગ્ય દૃઢ થતેા જાયછે. એ રીતે શાહુકારની પેઢી ઉપર મળતી કેળવણી તે પેઢી છેાડયા પછી ગમે તે ધંધામાં પડવાનેા હેાય તેાપણ તેને ઉપયેાગી

થઈ પડેછે. ખેડુતો ત્યાં મેહેનતુ થવાનું અને હિસાબ ઉપર લક્ષ રાખવાનું શીખેછે. તેથી તેને વધારે પેદાશ અને નફો મળેછે, તે હિસાબમાં કે વ્યાજ ગણુવામાં છેતરાતો નથી. કારીગર, રીતભાત, નિયમ ને બંદોબસ્ત રાખતાં અને હિસાબ રાખવાથી થતો લાભ શીખેછે. તથા તે વગર પણ તેની ઘણી ખામી સુધરેછે. વકીલાત કરનાર, ત્યાં પોતાના કામમાં કેમ નજર ખુંપવી તે શીખેછે.* પણ શાહુકારની પેઢીએ બેસવાની મુદત તેને હવે પછી કરવાના ધંધાના પ્રમાણમાં હોયછે. ખેડુતને થોડો ને કારીગરને વધારે વખત રેહેવું પડેછે.

આ શિવાય માણસને નીતિની કેળવણી પણ મળવી અવશ્યનીછે. પણ એ વિષે લંબાણથી વિવેચન કરવાની જરૂર નથી. નીતિની કેળવણી મળવાનાં ત્રણ ઠેકાણાંછે. ઘર, નિશાળ, અને સોબત. ઘર આગળ માબાપે અને ભાઈ કાકાએ એ કેળવણી મળે એવી વાતો અને ઉપદેશ આપવો જોઇએ. નીતિ મળે એવીજ વાતો વાંચવા દેવી. અને એવીજ સોબતમાં ફરવા દેવો. નીતિનો ભંગ થાય એવી ચોપડીઓથી અને સોબતથી પરહેજ રાખવો. નિશાળમાં મેહેતાજીએ પણ પોતાના દાખલાથી, ઇતિહાસ અને નિતિના પાઠો ઉપરથી એ બાબતની નાનપણમાંથી બાળકના મન ઉપર અસર કરવી જોઈએ. તેમજ નઠારી સોબતમાં નહીં પડે એવી સંભાળ રાખવી. નાના બાળકના મન ઉપર નઠારા સોબતી-

---

* વ્યાપારી શહેરમાં વકીલે માત્ર વ્યાપારી, હુન્નરી કે નાવિકના કામથી માહીતગાર થવું જોઈએ, એટલુંજ બસ નથી, પણ વ્યાપારી દુનીઆના દરેક ભાગની ભાષા બોલતાં, વાંચતાં ને તરજુમો કરતાં શીખવું જોઈએ. કેમકે જે કામની ફરીઆદી થઈ હોય તેની પૂર્ણ માહીતી મળ્યા વગર કોઇ પણ માણસ એ કેસ સારી રીતે ચલાવી શકે નહિ. આ ઉપરથી મને અનુભવ છે કે, જે માણસે કાયદા શીખતાં પહેલાં થોડો વખત વ્યાપારી કે હુન્નરી કામ જાણવામાં ગાળ્યો હશે તે માણસને વકીલ થયા પછી ઘરાકી વધારે મળેછે. જોન ફ્રીડેલ.

આં નઠારી અસર કરેછે. અને તે અસર ઘણું કરીને જન્મ પર્યંત જતી નથી. માટે છોકરો નઠારી સોબતમાં ન ફસાય તેના મા-બાપે અને મેહેતાજીએ ખૂબ સંભાળ રાખવી. નીતિના ગમે તેવા નિયમો શિખવો, ગમે તેવી શિખામણ આપો, કે વાતો કહો, પણ સોબતીના દાખલાથી જેવી અસર થાયછે, તેવી બીજા કશાથી થ-તી નથી. માટે સારા સોબતી મળે એવી સાવચેતી રાખવી, એ પ્રથમ જરૂરનું છે.

વેપારમાં પડવાની ઉમેદ રાખનારા બાળકને પોતાને ઉપયોગી જ્ઞાન મેળવવાને એ વાતના અનુભવી અને પોતાનો અનુભવ લખીને આપી શકે એવા સાથે પત્ર વ્યવહાર અવશ્યનોછે. એ વાત ખરીછે કે જે માણસ પોતાનો અનુભવ અને પોતાનું જ્ઞાન વાતો કરીને કે લખીને બીજા માણસને અસરકારક સમજાવી શકેછે, તેજ માણસ ગુરૂ થવાને યોગ્યછે. જે માબાપો પોતાને નવરાશ નહીં મળવાથી કે બીજા કારણથી પોતાના બચાને કેળવણી આપવાને અયોગ્યછે, તેમણે અવશ્યે કરીને એવો શિક્ષક પસંદ કરવો કે જે પોતાનાં બાળકને બરાબર જ્ઞાન આપી શકે એવો હોય. તેવા શિક્ષકે પો-તાના શિષ્યને વાંચવાની ચોપડીઓ પસંદ કરી આપવી, તેમને પડતા શકનું નિવારણ કરવું, ને પોતાના અનુભવનું જ્ઞાન આપવું. અનુભવ વાળો અને ન્યાયના જ્ઞાન વાળો શિક્ષક હોયતો બસછે. પોતાના ધંધામાં ફતેહ પામેલો હોય એવોજ જોવાની કાંઇ વિશેષ અવશ્ય નથી. કેમકે તેવા માણસો મળવા કઠણછે. અને કદાપિ મ-ળેતો ઘણુંકરીને અનુભવ જ્ઞાન આપવાને નાલાયક હોયછે. કેમકે એવું માલમ પડેલુંછે કે જેણે પોતાના ધંધામાં ફતેહ મેળવી હો-યછે તે, તે બાબતની શીખામણ આપવાને લાયક હોતા નથી. જે માણસો નવા બુટ્ટા ઉઠાવવામાં અને બીજાને શિખામણ આપવા-માં હોંશીયાર હોયછે, તેમને જાતે કરવાનું આવેછે, ત્યારે તેઓ પા-છા પડેછે. આ દુનીઆના માણસોના બે મોટા વિભાગ પાડી શ-કાયછે. કામ કરી શકે એવા, અને કામ કરવાના બુટ્ટા ઉઠાવે એવા. પેહેલા વર્ગના માણસો જ્યારે તેમને કામ કેમ કરવું એવું શીખવેછે

ત્યારે કરેછે; અને બીજા વર્ગના કામ કેમ કરવું તે જાણેછે પણ કરી શકતા નથી. આ બંને ગુણ એક માણસમાં હોય એવા વીરલજ હોયછે. અને એવું ધારવામાં આવેછે કે જે વિચારોથી સટ્ટો કે વેપાર કરી જેમણે નામના મેળવીછે, તે વિચારો પ્રથમ તેમનામાં ઉત્પન્ન થયેલા નહીં હોય. દશમાં ભાગ્યે એક દાખલો પણ એવો હશે. અને એ ઉપરથી એમ સાબીત થાયછે કે જેના વિચારો કીમતી હોયછે, તેઓ કરી બતાવવામાં પછાત હોયછે. જે માણસોને અનુભવ જ્ઞાન મળે એવું નથી, તેવા માણસને અમે કહીએ છીએ કે **"तमारी इंद्रिओ केळवो, बारीकीथी तपास करो, गणित वगेरेना अभ्यासथी मन केळवो, कींमती बाबतोनी शोध करतां हाथ लागे के तेनो लाभ लेतां सूधीं तेने छोडो नहीं. उपयोगी पूस्तको हमेशां वांचो"** એટલે જે પ્રમાણમાં તમે આપદાઓ વેઠી બાહાર આવશો, તે પ્રમાણમાં તમને કીર્ત્તિ મળશે, એ નક્કી જાણવું.

જ્યારે છોકરાને માટે કોઈ ધંધો માબાપે નક્કી કર્યો નથી હોતો, અને જ્યારે પોતાને કયો ધંધો કરવો એ આસપાસના બનાવોથી સુજ પડે નહીં, ત્યારે "હવે હું શું કરૂં" એવો સવાલ તેના મનમાં થાયછે ને તે જન્મ પર્યંત ભુલાતો નથી. પાસ્કલ કહેછે કે દુનીઆમાં માણસને સૈાથી વધારે અગત્યનું "ધંધાની પસંદગીછે" અને એ બાબતની અગત્ય જાણનાર છોકરાને તે ગુચવણી ઉપજાવનારો સવાલછે. માટે દરેક જણે ધંધાની પસંદગી નાનપણમાં કરવી અને તે ધંધાને અનુસરતી કેળવણી લેવી.

તમને કયો ધંધો માફક આવશે તે સારૂ વધારે ઈંતેજાર રહેવાને બદલે કોઇ પણ ધંધામાં લાગ આવે કે તેને વળગવાને લાયક થઇ રહેવું એ વધારે સારૂંછે. નસીબ ઘણીવાર એની મેળે આવતું નથી. તેમજ તમને જોઈતો લાગ જે રીતે તમે ધારતા હો તેજ રીતે મળતો નથી. માટે જે રસ્તે જવામાં તમારૂં ભલું થવાનું હોય તે રસ્તામાં કાંઈ અડચણ આવેતો તેથી તમારે ના

હીમત થવું નહીં. હવે કોઈ સવાલ કરે કે કોઇપણ ધંધો પસંદ કરવાનું કામજ શું છે! તો તેનો જવાબ એ છે કે સ્વતંત્રપણે ગુજરાન ચલાવવાનું સાધન ઉત્પન્ન કરવા માટે જે માણસ સ્વતંત્રપણે ધંધો કરી પોતાનું ગુજરાન સારી રીતે ચલાવી તે ઉપરાંત થોડા પણ પૈસા પેદા કરેછે, તે માણસ ઘણું કરીને વધારે સુખી હોયછે. ત્યારે કોઈ કહેકે એવો રોજગાર ખાતરી પૂર્વક શી રીતે મેળવવો! તો તેણે જાણવું કે જે માણસ આખો દીવસ બરાબર મેહેનત કરેછે તે, પોતાને જોઇએ તે કરતાં વધારે કમાઈ શકેછે. વ્યાપાર એ માણસને સ્વતંત્ર ગુજારો ખાતરી પૂર્વક આપેછે. પ્રાચીન કાળમાં યાહુદી લોકોમાં એવો રીવાજ હતો કે માણસ ગમે તેવો ભણેલો હોય તોપણ તેને કોઇ ધંધો શીખવતા. ગ્રીસ દેશમાંના સ્પાર્ટામાં એવો કાયદો હતો કે જે માણસ પોતાના માબાપનું જરૂરને વખતે પોષણ કરે નહીં તેની અપકીર્તિ કરવી. પણ જો તે માબાપે તે છોકરાને કોઈ ધંધો નહીં શીખવ્યો હોય તો તેમને જરૂરને વખતે પણ તે છોકરો તેમનું પોષણ કરવાને બંધાયેલો નહોતો. આ ઉપરથી માલમ પડેછે કે જે માણસ પ્રમાણિકપણાથી પોતાનો ગુજારો કોઇ પણ ધંધા વડે ચલાવેછે, તે માણસ ડાહ્યા પુરષોની નજરમાં તો આબરૂદાર હોયછે. તથા જે માણસો ચતુરાઇથી પોતાનો ધંધો નિયમસર ચલાવેછે તેને છેવટે સરખોજ ફાયદો મળેછે'

જે ધંધો કરવાનું તમે વિચાર કરી નક્કી કરો તે માત્ર તુરંગનીજ ખાતર છોડતા નહીં. કેમકે જે કામ તમને તુરંગમાં ગમતું નહીં હશે, તે આગળ ઉપર તમને લાભકારી થવાનું પણ કદાચ હશે. વકીલાતનો ધંધો કરનારાના ઈતિહાસ ઉપરથી એમ જણાયછે કે, જેઓ એ ધંધામાં ફતેહમંદ નીવડયાછે, તેમાંના ઘણા ભાગને પ્રથમ એ ધંધો પસંદ નહીં હતો. માટે ધંધો પસંદ કરવામાં પ્રથમ તમારા મન સાથે વિચાર કરી જુઓ કે એ ધંધો તમારાથી થશે કે નહીં! પ્રથમ તે ધંધા વિષેની થોડી માહિતી મેળવીને તે કરવાને તમે શક્તિમાનછો કે નહીં તે જોવું. કેમકે દ-

રેક ધંધામાં ફતેહ પામવાને માણસમાં કોઈ ખાસ ગુણ જોઈએ છીએ. તે ગુણ નહીં હશે તેા ફતેહ મળવી અશક્યછે. ધંધેા કરવામાં બળ, કળા, અસરકારક નમ્ર વાણી, ને હીમત, એટલા ગુણતેા અવશ્યનાછે. પણ કેટલાક ધંધામાં એમાંનેા એક, કેટલાકમાં બે ને કેટલાકમાં બધા ગુણ જોઈએ છીએ. વળી કેટલાક ધંધામાં એ ગુણ સાથે બીજા ગુણની પણ જરૂર પડેછે.

ખેડુત ને મજુરમાં બળ વધારે જરૂરનુંછે. ખેડુતનામાં શરીર બળ, તથા કેળવાયેલું મનબળ હશે તેા તે વધારે ફતેહ પામશે. વ્યાપારીમાં બળ, કળા ને અસરકારક નમ્ર વાણી જોઇએ છીએ. લવારમાં કૈાવત અને કળા બંને જોઈએ છીએ. અને તેમજ સુતારમાં અને કડીઆમાં પણ જોઈએ છીએ. સેાની, ઝવેરી વગેરેમાં બળ કરતાં કળા, પારખ, દૃઢ હાથ, અને નિર્લોભ જોઈએ. ઘડીઆળીમાં કળા, કેળવણી ને આગ્રહ જોઈએ. તેમજ રસાયણ શાસ્ત્રીમાં કળા, સારી કેળવણી, આગ્રહ, અને યાદ શક્તિ જોઈએ. સઘળા ધંધામાં અસરકારક નમ્ર વાણી હેાય તેાજ ફતેહ મળેછે, તે વિના ઘરાકનાં મન ખેંચાય નહીં, ને ખરીદી થાય નહીં. અને તેજ પ્રમાણે સઘળા રેાજગારમાં હીમતથીજ મેાટેા વેપારી, સારેા વકીલ ને પ્રખ્યાત ગ્રંથ કરતા થવાયછે.

આજના સમયમાં બીજા સાધારણ ધંધા કરતાં આપણા દેશમાં વકીલાતનેા ધંધેા સારેા ગણાયછે. બીજા ધંધાની પડતીમાં ઉપજ થેાડી થવાથી તેના કરતાં વકીલાતમાં વધારે પેદાશ થાયછે. વળી તે સ્વતંત્રપણે કમાઈ આપનારેાછે. તે ઉપરાંત કેાઇ ગરીબ ને કંગાળ માણુસ વગર કારણે માર્યો જતેા હેાય તેા દયાની ખાતર તેનું મફત કામ કરી તેનેા બચાવ કરવાથી પરમાર્થ પણ થાયછે. પણ આ જગાએ કેાઈ અમુક ધંધા ઉપર ટીકા કરવાને બદલે જે માણસેા ધંધેા કરવાના વર્ગમાં આવતા નથી અને પરમેશ્વરની ગેરમેહેરબાનીથી અને આ ગરીબ હિંદના કમનસીબથી જેમની સંખ્યા આ દેશમાં વધારેછે, તેને માટે બે બેાલ આ ઠેકાણે બેાલવા માગુંછું. એ વર્ગ તે ભીખારીનેાછે. બ્રાહ્મણ, વાઘ-

રી, રાવળીઆ, બાવા, ફકીર વગેરે જેઓ જાતી મેહેનતથી કમાતા નથી, પણ બીજાની મેહેનતમાં ભાગ પડાવી દેશની દોલત ઓછી કરી કંગાળ બનાવેછે, તેમને માટે મારે કેહેવાનુંછે. પણ શું કહું. અફસોસ, હજારવાર અફસોસ, એવા લોકો ઉપર, અને તેમની ખોટી દયા ખાનાર લોકોની સમજ ઉપર. પરમેશ્વરે જાતે મેહેનત કરી કમાઇ ખાવાને આપેલા હાથ પગનો ગેર ઉપયોગ કરી પરમેશ્વરના ગુનેગાર થનારા હરામનું ખાનાર ઠગારાને વધારે શું કહીએ? આપણામાં કહેવતછે કે "ઉત્તમ ખેતી, મધ્યમ વેપાર, નફટ ચાકરી ને નાદાન ભીખ" તે છતાં ભીખનો પેશો પકડનાર પાપીને તો સમજણ નથીજ; પણ તેવા મસ્તાન, લફંગા, ઠગારાને આપનારની મૂર્ખાઇ પણ જતી નથી. અને તે ગયા વગર ભીખારીની શુધ ઠેકાણે આવવાની નથી, ને દેશની દરિદ્રતા જવાની નથી એ નકી જાણવું.

પ્રકરણ ૩ જું.

કામ કરવાની ટેવ.

આપણે ધંધો કરવાને જ્યારે તૈયાર થઈએ છીએ ત્યારે આપણા મનમાં ફરીને સવાલ ઉઠેછે કે આપણે શું કરવું? આપણે સ્વતંત્ર ધંધો પોતાને જોખમે કરવો કે બીજાની દુકાનમાં ભાગ રાખવો? અજાણ્યા માણસને પોતાને જોખમે વેપાર કરવાની હીંમત ચાલતી નથી તેથી તે બીજા સાથે ભાગે વ્યાપાર કરવાનું વધારે પસંદ કરેછે. પણ તે પ્રમાણે કરવામાં સામો માણસ તેની ખાતરી સારૂ સવાલ પુછેછે કે તમને વેપાર કરતાં આવડેછે? તમને કામ કરવાની ટેવછે? વ્યાપાર કરવા આવ્યો ત્યારથીજ તેને વ્યાપાર કરવાની માહીતગારી હોય એવું મનાય, પણ કામ કરવાની ટેવવાળામાં કયા કયા ગુણ જોઈએ તેનો પ્રથમ વિચાર કરવો જરૂરનોછે.

ધંધો કરવાની ટેવ પાડવાને નીચેના છ ગુણો મુખ્યત્વે શિ-

ખવા જોઈએ. ઉદ્યોગ, ધંધાની વસ્તુઓની ગોઠવણી, તાત્કાલિક હિસાબ ગણવો, માલ ખરીદવો, વેચવામાં ને બોલવા ચાલવામાં ડહાપણ, નીમેલો વખત સાચવવો, અને આગ્રહથી ધંધા પાછળ વળગવું. એ છ ગુણવાળો પોતાનો ધંધો ફતેહમંદીથી કરી શકેછે. પણ આ ઉપરથી એમ નહીં સમજવું કે એ છમાંનો એક ગુણ ઉત્તમ હોય પણ બીજા ન હોય, અથવા એ છએ ગુણોનો કોઈ કોઈવાર ઉપયોગ કરે અને ઘણીવાર એ ગુણો કટાઈ જવા દે, તો તે પોતાના ધંધામાં પાર પડે. દરરોજ એ છએ ગુણોનો સરખી રીતે ઉપયોગ કરનારાજ માત્ર પોતાના ધંધામાં નામ કહાડેછે. જે માણસ જે પ્રમાણમાં કામ કરવાની ટેવ (ઉપલા છ ગુણો)નો ઉપયોગ કરેછે, તે પ્રમાણમાં તે પોતાના ધંધામાં ફતેહ મેળવેછે એમ કહી શકાય. એ છ ગુણોની ઉત્તમ કેળવણી મેળવી ઉત્તમ રીતે તેનો ઉપયોગ કર્યાથી કાંઇપણ મુડીવગર ધનવાન થયાના ઘણાએ દાખલા બનેલાછે. તેમજ એ ગુણો વગર ગમે તેટલી મુડી છતાં અને અછો લાગ મળ્યા છતાં પણ ઘણા જણ ખરાબખસ્ત થઇ જાયછે. એટલું તો ખરૂં છે કે ઘણી બાબતોમાં ઉત્કૃષ્ટતા મળતી નથી; તોપણ બીજા કરતાં એ ગુણોમાં માણસ વધારે શ્રેષ્ટતા મેળવી શકેછે. એતો નક્કીજછે કે જે માણસ સૂર્ય સામા તીર મારવાને મહાવરો રાખે, તે સૂર્યને ભેદી શકતો નથી, પણ સામી વાડપર તીર ફેંકનારા કરતાં વધારે ઊંચો તીર ફેંકી શકેછે.

ઉદ્યોગ—તનનું કે મનનું કોઇપણ ઉપયોગી ધંધામાં ચંચળાઇથી લાગવું તે ઉદ્યોગ. આપણામાં કહેવતછે કે "દોડવા કરતાં ચાલવું સારૂં, ચાલવા કરતાં ઉભવું સારૂં, ઉભવા કરતાં બેસવું સારૂં ને બેસવા કરતાં સુવું સારૂં." આ કહેવતથી ઉદ્યોગ એ બીલકુલ ઉલટો ગુણછે. ઉદ્યોગના ફળથી માણસ આશ્ચર્ય પામેછે. ઈજીપ્તની પીરામીડ, ટેમ્સ નદીની નીચેનો ટનલ, ચીન દેશનો કોટ, સ્વેજની નહેર એ શાનું ફળછે? ઉદ્યાગનુંજ. કલેરેન્ડન કહે છે કે એવી કોઇ વિદ્યા કે હુન્નર નથી કે જે માણસ ઉદ્યોગથી મેળવી ન શકે. ઉદ્યોગથી દરેક માણસ દરેક દેશમાં દરેક યુગમાં કીર્તિ મેળવેછે.

ઉદ્યોગ પારસ મણી જેવોછે. એનાથી પથરા ને હલકી ધાતુઓનું પણ સોનું બનેછે. ટુંકામાં ઉદ્યોગ એ કામદુધાની માફક ઇચ્છિત ફળ આપેછે." માણસનું વલણ બેસી રહેવા તરફ હોયછે. એ વલણને અટકાવવા સારૂ તેનામાં ઈચ્છા અને શકિત જોઇએ. જ્યારે એક કામ કરવાનો નિશ્ચય કર્યો કે તે કામ કાંઈ પણ ઢીલ વગર કે પાછા હઠયા વગર તરતજ કરવું જોઇએ. એ પ્રમાણે વારંવાર કરવાની ટેવ પાડયાથી માણસ ઉદ્યોગી થાયછે.

ગોઠવણી.—ઉદ્યોગથી મેળવેલી વસ્તુઓના ક્રમ પ્રમાણે ગોઠવણી કરવાથી વખત બચેછે, ને સુગમતા આવેછે. દરેક બાબતની ગોઠવણી કેમ કરવી એ જાણનાર વેપારી વખતના પ્રમાણમાં કામની વહેંચણી કરેછે; પોતાનું નામું બરાબર રાખેછે; દરેક નોકરને કામ ને જગા વહેંચી આપેછે, દરેક ચીજને માટે નીમેલી જગા પ્રમાણે બરાબર ગોઠવેછે, અને દરેક કામને માટે બરાબર ગોઠવણી કરેછે. ખરેખરો નિયમિત માણસ પોતાની દુકાનની એવી તો સરસ ગોઠવણી રાખેછે તથા નામું ને હિસાબ એવો ચોખો રાખેછે કે, રાત્રે મરી જાય તોપણ દુકાનની દરેક બાબત સ્પષ્ટ સમજાઇ જાય. નિયમિત માણસ પોતાના ધાર્યા કરતાં વધારે કામ કરી શકેછે, તે પોતાનું ઠરાવેલે વખતે ઠરાવેલું કામ કરેછે. અમુક જગાએ અમુક ચીજ એવી તો સરસ ગોઠવેછે કે તેને કોઇ પણ ચીજ ખોળવાને ફાંફાં મારવાં પડતાં નથી. બીજા કરતાં કેટલાક નાનપણથી એ ટેવ શીખેછે, તેથી આગળ જતાં તે સહેલાઈથી એ રીત પાળી શકેછે. તોપણ હરકોઇ માણસ ધ્યાન આપ્યાથી એ ટેવ પાડી શકેછે.

તાત્કાલિક હિસાબ ગણવાની ટેવ—જેને પોતાના ધંધામાં હિસાબ ગણવાની ટેવ નથી તે ઘણીવાર ખત્તા ખાયછે. એ ટેવ પડવાનું શીખનારે દરેક વખતે હિસાબ ગણવાનું આવે ત્યાં થોડીવાર થોભીને પણ હિસાબ ગણી જોવો જોઇએ; જો તે વખતે વખત ન મળે તો ત્યાં નિશાની કરી રાખવી અને નવરાશે તે ગણી જોવો? એ રીતે મહાવરો રાખ્યાથી એ ટેવ આવે; લેખાંના

હિસાબ મોઢે ગણવાની ટેવ એ, એ ટેવનો મૂળ પાયોછે. એ ઉપરથી હિસાબ ગણવાની ટેવ શીખેછે; માલ ખરીદવા વેચવામાંજ એ ટેવનો માત્ર ઉપયોગછે એમ નથી; વ્યાપારમાં દરપળે એનો ઉપયોગ આવેછે; એ ટેવથી ખરૂં ને ખોટું અર્થ શાસ્ત્ર સમજાયછે. વ્યાપારમાં પ્રમાણિકપણું એ લાભકારી અને દગો એ ટેવ છેવટે નુકશાન કરતાછે; તે, એ ટેવથી માલમ પડેછે; એ ટેવથી ખરે રસ્તે જવાની ગણના કરતાં આવડેછે; દરેક બાબતમાં ગણના કરવી જરૂરનીછે; તોપણ અમારૂં કહેવું એમ નથી• કે તેનો હદ ઉપરાંત ઉપયોગ કરી લુચ્ચાઈ કરતાં શીખવી, કે હદ ઉપરાંત કરકસરીઆ થઇ કૃપણ કે પાજીનું ઉપનામ મેળવવું. સારાને પણ હદ ઉપરાંત લેઇ જવાથી નઠારૂં પરિણામ થાયછે. શરીર ટકાવવાને ખાવું જરૂરનુંછે, પણ જેમ નહીં ખાવાથી તેમ હદ ઉપરાંત ખાવાથી શરીરને નુકશાન થાયછે. વ્યાપારમાં લુચ્ચાઇ કે દગો કરવાથી ખરીદનારનો વિશ્વાસ ઉઠી જાયછે. એક વાર બિલાડી લાડવો લેઇ જાય પણ કાંઈ વારે વારે લેઇ જાય નહીં. ખરીદનાર વારંવાર ન છેતરાય. વળી લોકોમાં તેની ને તેના કુટુંબની અપકીર્તિ થાયછે; તેનું સુખ જતું રહેછે; અને ઘણીવાર તેની જીદગી પણ જોખમમાં આવી પડેછે. દરેક બાબતની ગણના કરનાર ભવિષ્યના નુકશાનની પણ ગણતરી કરીને પ્રમાણિકપણેથી વરતેછે.

ડહાપણ—વખત અને જગા જોઇને વિવેકથી બોલનારા અને કામ કરનારા ડાહ્યા કહેવાયછે. પોતાનું કામ કરવામાં કે નહીં કરવામાં વિવેક વાપરે એ ડાહ્યો કહેવાય. પોતાના કામનો પાયો સારો હોય કે જુઠો, પણ તેનું પરિણામ જે સંતોષકારક લાવેછે તે માણસ ડાહ્યો ગણાયછે. કાંઇ કામ કરવામાં એક તરફ જોખમનો સંભવ ન હોય અને બીજી તરફ લગાર પણ ભૂલ થવાથી ભય ઉપજે એવું હોય તો ડાહ્યો માણસ પહેલે રસ્તે પોતાનું કામ પાર પાડશે; જરૂરીઆતના બાબતમાં આપણો ઇરાદો છુપાવવો; બીજાને ન જણાવવો એ ડહાપણછે. તેમજ કોઇ કામ કરવાની મતલબ પણ આપણા ખરા દોસ્તો વગર બીજાને જાણ-

વા ન દેવી એ પણ ડહાપણ ગણાયછે. બીલકુલ અજાણ્યા માણસ ઉપર વિશ્વાસ ન લાવવો એ પણ ડહાપણછે. બીજાને માઠું લાગે અને તેથી આપણને નુકશાન થવા સંભવ હોય તો તેવું કાંઇ પણ નહીં કરવામાંજ ડહાપણછે.

ચેસ્ટર ફીલ્ડ કહેછે કે "જ્યારે કોઈ માણસ સુડી વચે સોપારીની પેઠે ગુચવણીમાં આવે ને તેના મનમાં એક કરતાં વધારે વાર સવાલ ઉઠે કે આમાં હવે મારે શું કરવું? તો એનો જવાબ એછે કે "કાંઇ નહીં." જ્યારે વિચાર કરતાં કોઇ સારો રસ્તો ન જડે અથવા તે કરતાં ઓછો નઠારો પણ ન જડે ત્યારે ત્યાં અજવાળું થતાં સુધી અટકી જવું એજ ડહાપણછે. મહેનતું મન આંધળા ઘોડા જેવુંછે. આંધળો ઘોડો જેમ કાંઈ પણ ભય જાણ્યા વગર (કેમકે તેને દેખાતું નથી) ચાલ્યો જાયછે તેમ મહેનતું મન પણ પોતાનું કામ નિર્ભયપણે કર્યા જાયછે. પ્લુટાર્ક કહેછે કે ડાહ્યો માણસ ભવિષ્ય ઉપર આધાર રાખતો નથી. તે કેટલુંક કામ પોતાની સ્ત્રીને, કેટલુંક પોતાના ચાકરને અને દોસ્તદારોને સોંપેછે અને પોતે યોગ્ય અને જરૂરી કામના વિચારમાં રોકાયછે. તોલનશક્તિનું ફળ તે ડહાપણછે, અને તોલનશક્તિ એ મનની શક્તિછે. તે પરમેશ્વરે અમુક જ્ઞાન મેળવવાને આપેલીછે, તે વડે માણસ ખરૂં ખોટું પારખી શકેછે. તોલનશક્તિ એ કાંઇ હુન્નરથી આવતી નથી. પણ મહાવરાથી અને કેળવણીથી મેળવી શકાયછે. વેપાર કરવાની ઉમર અને વખત જાણવામાં, પંતીઆળા વેપારમાં, વગેરેમાં તોલન શક્તિ કામ આવેછે. વેપાર કરવામાં જોઇતી મુડી વગર વેપારે વળગવું એ ડહાપણ નથી, અને જુવાન માણસે નાનપણમાંથી પોતાને જોઈતી મુડી મેળવવાને પોતાના દોસ્તદારોની બાંહેધરીથી પૈસા વ્યાજે લેવા એ પણ ડહાપણ નથી. જો યોગ્ય ઉમરે ધંધાની કેળવણી લીધા પછી વેપારમાં જોઇતાં નાણાં કોઇ દોસ્તદાર અપાવે તો વેપાર કરવો એ ડહાપણછે કે નહીં? બન્ને તરફનો વિચાર કરતાં એમ કરવું એ તેને પ્રથમ મળેલી ધંધાની કેળવણી અને જ્ઞાન ઉપર આધાર

રાખેછે. કેટલીકવાર ચાલીશ વરસનાં માણુસ કરતાં વીશ વરસનું માણુસ વધારે જ્ઞાન ધરાવેછે. અનુભવ એ જ્ઞાન મેળવવાનું સાધનછે; એટલે વેપારમાં જ્ઞાન એ જરૂરનુંછે. જ્ઞાનવાળો માણુસ કારણુ જોઈને ચાલેછે અને જ્ઞાન વગરનો અનુભવથી દોરાયછે. પંતીઆળે વેપાર કરવો એ ડહાપણછે કે નહીં તે, કામ ઉપર અને બન્ને જણની સ્થિતિ ઉપર આધાર રાખેછે. જ્યાં બન્ને ભાગીદારોને જુદું જુદું કામ હોય અથવા તેઓ બન્ને કામ પ્રસંગે જુદે જુદે ઠેકાણે રહેતા હોય તો તેમાં કેટલુંક ડહાપણછે. એક માણુસના પૈસા હોય અને બીજાનું જ્ઞાન, સારી ચાલ અને મહેનત હોય, એવા પંતીઆળામાં ડહાપણછે. પણુ બન્ને ભાગીદારો દરેક કામમાં સાથે રહેતા હોય, એકબીજા ઉપર દેખરેખ રાખતા હોય, એવું પંતીઆળું કરવું એ ડહાપણ નથી. તેમજ લોભી માણુસ સાથે, ક્રોધી માણુસ સાથે, હઠીલા અને દ્વેષી માણુસ સાથે ભાગીદારી કરવી, એ ડહાપણ નથી. સાધારણ રીતે કહીએ તો જે કામ એકલાથી ચલાવી શકાય તેમાં બીજાને ભાગીદાર કરવો એ ડહાપણ નથી. એક પ્રખ્યાત વેપારી કહેછે કે ગમે તેટલી સંભાળ રાખતાં છતાં પણુ ભાગીદાર ઉપરના વિશ્વાસની હદ નથી. માટે કોઈને ભાગીદાર ઠરાવતા પેહેલાં તેને પુછવું કે મારાથી તારી ખરાબી થાય તો પણ તું વિશ્વાસ રાખશે કે નહીં ? આ સવાલથી તે માણુસને વિચાર કરવાની જરૂર પડશે, કે પોતાનો ભાગીઓ ધંધામાં કેટલો કુશળછે, કેવો ડાહ્યો અને હોંશીઆરછે, કેવા અનુભવવાળોછે અને કેવા ગુણુનો છે.

વખત સાચવવો—વખત સાચવવો એ ધંધાનો મુખ્ય આધારછે. સઘળાં માણુસો વખત સાચવવાનું કહેછે, પણુ કોઇ કરતા નથી. જે માણુસ કહેલો બોલ પાળેછે અને આપણે ઠરાવેલે વખતે ઠરાવેલું કામ કરેછે તેને આપણે ચાહીએ છીએ. પણ જે માણુસ ઠરાવેલે વખતે ઠરાવેલું કામ કરતો નથી, તે માણુસ આપણો વખત ગુમાવેછે, ને આપણને રાહ જોવડાવેછે. તેની ગણતરીમાં આપણી યોગ્યતા ઘટાડેછે, અને આપણા ઠરાવેલા કામ-

માં હરકત નાખેછે, તેથી આપણે તેને ચાહતા નથી. માટે વ્યાપારમાં ઠરાવેલે વખતે જવું, ઠરાવેલે વખતે પૈસા આપવા અને ઠરાવેલે વખતે કામ કરવું એ જરૂરનુંછે. વખત પાળવાની સાથે બીજા સારા ગુણો પણ રહેલાછે. અને જે માણસ વખત પાળતો નથી તેનામાં તે સારા ગુણની ગેરહાજરી હોયછે. તેનામાં અનિયમિતપણું, અયોગ્ય ગણતરી, વચન આપવામાં ગેરડહાપણ માલમ પડેછે. મોટાઈના ડોળ કરનારા વખત પાળતા નથી. પણ ખરા મોટા માણસો તેમ કરતા નથી. "લાર્ડબ્રુહામ" ઇંગ્લાંડનો દીવાન હતો ત્યારે તે ઉમરાવોની સભામાં બેસતો, ઇનસાફની કોરટમાં જતો, દરરોજ બારીસ્ટરોની મુલાકાત લેતો, તોપણ દશ સભાઓમાં તે અધ્યક્ષ હતો. તે દરેક સભા જ્યારે મળતી ત્યારે બરાબર વખતે હાજર રહેતો.

ધંધાની અંદર કેટલીક વાર ગુંચવણી આવ્યાથી નિયમિત રહી શકાતું નથી, તો પણ મેહેનત અને આતુરતાની લાગણી મટાડી શકાયછે. એકવાર અમુક વખતે પૈસા આપવાનું વચન આપ્યું પણ તે વખતે પૈસા નહીં મળવાથી વચન પાળી શકાય નહિ એવું બને ત્યારે લેણદારને ફેરો ખવરાવવા ને વહેમમાં રાખવાને બદલે નિયમિત માણસ તેને વખતસર ખબર આપશે. જે માણસ લેણદારને પૈસા આપતો નથી, તેને વહેમમાં અને આતુરતામાં રાખેછે, ને તેને મેહેનત આપેછે, તેના કરતાં ઉપર કહેલો માણસ વધારે સારોછે.

આગ્રહથી ધંધા પાછળ વળગવું—ધારેલા કામની પાછળ વળગવું એ દરેક જણને જરૂરનુંછે. બર્ક કહેછે કે એક વેપારીએ વેપાર શરૂ કર્યો ત્યારે શરૂવાતમાં તેને કેટલાંક અઠવાડીયાં સુધી કાંઈ પણ માલ વેચ્યા શીવાય તેને દરરોજ દુકાન ઉઘાડીને બંધ કરવી પડતી. પણ આગ્રહથી ધંધા પાછળ મંડયો રહ્યો ત્યારે કેટલેક વર્ષે તે ધંધામાં વધ્યો અને પૈસાવાળો થયો. તેમજ બર્ક કહેછે કે મેં એવા પણ કેટલાક માણસો જોયાછે કે ધંધામાં સારી રીતે કમાવાનો સારો તક મળ્યા છતાં આગ્રહ-

ગર તેઓ ઘણા વખત સુધી દુખી હાલતમાં રહેલા. ગમેતેવા નજીવા ધંધાથી પણ તેની પાછળ મંડ્યા રહ્યાથી ગુજરાન ચાલેછે. કોઇપણ ધંધામાં અથાગ ઉદ્યોગ કર્યાથી પૈસો મેળવાયછે એ નક્કીછે.

વિલિયમવર્ટ કહેછે કે જે માણસ હમેશાં "આ કરૂં કે આ" એવો વિચાર કર્યા કરેછે કે તે કાંઇ પણ કરતો નથી. જે માણસ કાંઇ પણ ઠરાવ કરેછે અને પોતાના દોસ્તદારના કહેવાથી તે ઠરાવ ફેરવેછે, જે દરેક જણના વિચાર પ્રમાણે ઠરાવ કરેછે અને ગાડીના પૈડાની પેઠે જેમ ફેરવીએ તેમ ફરેછે, તે માણસ કોઈ દિવસ મોટું કે ઉપયોગી કોઇ પણ કામ પુરૂં કરી શકતો નથી. તે કોઇ પણ કામમાં આગળ વધવાને બદલે સ્થિર રહેછે, અને ઘણીવાર તો પાછો પડેછે. જે માણસ પ્રથમ ડહાપણથી વિચાર કરેછે, પછી દૃઢતાથી ઠરાવ કરેછે અને તે દૃઢતાથી અને આગ્રહથી પાર પાડેછે, તેને કોઈ જાતની હરકત નડતી નથી. તે વગર બીહીકે આગળ વધી પ્રખ્યાતી પામેછે.

ઉપર કહેલા છ ગુણો કામ કરવાની ટેવ પાડનારામાં મુખ્યત્વે અવસ્યનાછે. એ છ ગુણોવાળો ધંધામાં ફતેહ મેળવેછે. એ ગુણો કારીગરને, વેપારીને, કારકુનને, વકીલને, સઘળાને જરૂરના છે. તેમજ અક્કલવાન અને મૂર્ખને પણ જરૂરનાછે. એ ગુણોવડે માણસ સાધારણ હોંશીઆર હોય તોપણ તે પોતાનું ગુજરાન ચલાવેછે અને વખતે તક મળે તો પૈસાદાર પણ થાયછે. પણ એ ગુણો વગર ગમે તેવો બુદ્ધિવાન માણસ પ્રથમ કદાપિ જલદીથી વધે અને પ્રકાશી નીકળે તોપણ તે જલદીથી ઝાંખો થઇ નાશ પામે છે. માટે જેમ એ ગુણો જલદીથી મેળવાય તેમ વધારે સારૂં.

---

* ચુપચુ મનવાળાને ઘણા માણસો હોકાયંત્રની સોયની ઉપમા આપેછે, પણ એજ ઉપમા સ્થીર મનવાળાને પણ આપી શકાય. ધંધાર્થી માણસનું મન વખતે હોકાયંત્રની સોયની પેઠે આઘુંપાછું થાયછે, પણ દૃઢમનના ધંધાર્થી માણસો એ સોય પણ છેવટે ઉત્તરદિશા તરફજ રહેછે તેમ પોતાના ધારેલાં કામથી ખસતા નથી.

પ્રકરણ ૪ થું.

પૈસા કમાવા.

ઉદ્યોગી મનુષ્ય ધન મેળવવાને યત્ન કરી ધીરે ધીરે પ્રમાણિકપણાથી ધન સંચય કરેછે; પણ તે દાટી મૂકવા કે ઘણાં માણસો પોતાની સેવામાં રાખી દંભ બતાવવાને નહિ, પરંતુ મનુષ્યની સ્વતંત્રપણાની અમુલ્ય બક્ષીસ મેળવવા માટેછે.

અશક્ત માબાપોનું, નાધલાં ભાઈ ભાંડુઓનું અને જેની સંભાળ લેનાર ન હોય એવા અશક્ત સગા વહાલાઓનું ભરણ પોષણ કરવું એ તનદુરસ્ત અને કમાઇ શકે એવા માણસની ફરજછે. તેમજ અશક્ત અને અપંગ ભીખારીઓ ઉપર દયા કરવી એ પણ તેવા માણસનો ધર્મછે. પણ એ ધર્મ અને ફરજ બજાવવાને તેણે પોતાના ખરચ કરતાં વધારે કમાવું જોઈએ. આ ઉપરથી માલમ પડશે કે માણસે પોતાને જરૂર જેટલુંજ કમાવું જોઈએ એમ નથી. પરમેશ્વરે માણસને મેહેનત કરવાને હાથ, પગ અને વિચાર કરવાને સમજ શકિત આપેલાંછે, તે ઉપરથી માલમ પડેછે કે, માણસ મેહેનત કરીને કમાય અને પોતાના ખરચ ઉપરાંતની કમાઈ સુમાર્ગે ખરચે. પણ એ ઉપરથી હું એમ કહેતો નથી કે જે માણસો વધારે કમાય તેમની પાસેથી બીજાઓએ લેઇ લેવું જોઈએ. જો બે માણસો સાથે એકજ કારખાનામાં સરખો વખત કામ કર્યાથી સરખું કમાતા હોય તો તેમાંથી એક જણ બીજા કરતાં વધારે વખત કામ કર્યાથી અથવા વધારે સારૂં કામ કર્યાથી તે ઘણું કરીને બીજા કરતાં વધારે કમાય. હવે બીજો થોડું કમાય તોપણ એ બંને ઉપર અશક્ત અને અપંગ ભીખારીઓનો મદદ માગવાનો સરખો હકછે. બીજો થોડી મેહેનત કરી પોતાને જરૂર જેટલુંજ કમાયછે, ને તેની પાસે વધારે પૈસા નથી, તેથી ખરા ભીખારીઓને મદદ કરવાની તેની ફરજ ઓછી થતી નથી. તેમજ બીજો માણસ પોતાને જરૂર કરતાં વધારે કમાઈને વધારાની કમાઈનો ગેર ઉપયોગ કરે અને ખરા ધર્મના કામમાં વાપરવાને પો-

તાની પાસે ન રહેવા દે, તો તે ઉપરથી પણ તે ધર્મનાં કાર્યો તરફની તેની ફરજ જતી રહેતી નથી. પૈસા કમાવા અને તેનો વાજબી ઉપયોગ કરવો એ બંને જુદા વિષય છે. એટલે દરેક માણસે અમુક ધારા પ્રમાણે પોતાથી બની શકે એટલા પૈસા મેળવવા અને અંતઃકરણ બતાવે તે રસ્તે તથા ઈશ્વરી હુકમ પ્રમાણે તેનો વાજબી ઉપયોગ કરવો.

જેટલું આપણાથી મેળવી શકાય તેટલું ધન મેળવીને તેનો આપણી પાસે સંગ્રહજ કરી રાખવો, એ આપણો કુદરતી હકછે કે નહીં, એ શક પડતુંછે. માણસની સુધરેલી સ્થિતિમાં કમાવાના અને સંગરી રાખવાના હક ઉપર અમુક હદ અને બંધી હોયછે. માણસની મૂળ સ્થિતિ વખતે એવો ધારો હશે કે જેને શક્તિ હોય તે લે અને શક્તિ હોય તે સાચવે. પણ વસ્તી વધ્યા પછી એવો ધારો ચાલે નહીં. બળીઆના બે ભાગનો ધારો હોવાથી દેશમાં અંધેર થઈ જાય. તેથી માણસોએ પોતાની પાસે જે હોય તેની સલામતી માટે ગમે તે રીતે ધન સંપાદન કરવાના પોતાના હકની અમુક ધારાથી હદ બાંધી. એ હદ બાંધવાના ધારા તે દેશ કાયદા. તેમજ માણસના કમાવાના અને સંગરો કરવાના હક ઉપર જગતકર્ત્તાએ પણ કેટલુંક દબાણ કે બંધન મુકેલું સમજાયછે. એ હક બાબતમાં તેની કેવી ઈચ્છા હશે તે માલમ પડેછે. પરમેસ્વરની એ ઇચ્છાના ધારા તે કુદરતી ધારા. એ ધારા વગર માણસ આ જગતની મુસાફરીમાં સુખી થઈ શકે નહીં. માણસના મનનું વલણ ખરા કામ કરવા તરફ રેહેવાને કુદરતી કાયદા કે દેશના કાયદાનું વજન બસ થતું નથી. સાધારણ બાબતો માટે રાજ્ય કાયદા હોતા નથી. તેમ જે હોયછે તેનું વજન લુચ્ચા લોકોના મન ઉપર પડતું નથી. જ્યારે રાજ્ય કાયદાનું આવું, ત્યારે કુદરતી કાયદા નબળા પડે તેમાં નવાઈ નથી. અને તેથી એવા લોકોને કબજે રાખવાને તેમના મન ઉપર ત્રીજું દબાણ મુકવાની જરૂર પડી. એ ત્રીજું દબાણ તે લોક લાજકે દુનીઆદારીનો ભય. આ ઉપરથી માલમ પડશે કે માણસને પોતાથી બની શકે

તેટલા પૈસા કમાવાનો હક અને ફરજછે ખરી, પણ તેમ કરવામાં તેણે દેશના કાયદા, કુદરતી ધારા અને લોક લાજ રાખવાં જોઇએ.

દેશ કાયદા—એક માણસે કે ઘણા માણસોએ મળીને દેશના લોકોને ચાલવાને જે ધારા બાંધેલાછે તેને **દેશ કાયદા** કહેછે. એ કાયદામાં દુનીઆમાં માણસે એક બીજા સાથે કેમ ચાલવું તે બતાવેલું હોયછે. એ કાયદા તોડનારને સજા થાયછે. એ સજા કરનાર રાજા કે તેના નીમેલા અમલદાર હોયછે. એ રાજા કે અમલદાર સ્વાભાવિક રીતે જોતાં જો કે બીજા માણસો જેવાજ હોયછે, પણ લોકોએ પોતાના સુખને માટે તેમને સત્તા આપેલી હોયછે, અને તેથીજ તેઓ માણસને ચાલવાના ધારા ઘડેછે, અને તે પ્રમાણે ચાલવાની તેમને ફરજ પાડેછે. દરેક કાયદાના બે ભાગ હોયછે. પેહેલામાં માણસે શું કરવું અને શું ન કરવું એ બતાવેલું હોયછે અને બીજામાં કરવાનું નહીં કરનારને અને નહીં કરવાનું કરનારને અમુક સજા બતાવેલી હોયછે. એ કાયદા બે રીતે પાળી શકાયછે. એ પેહેલા ભાગમાં ફરમાવ્યા મુજબ કરવાથી અને બીજી કાયદા તોડી સજા ભોગવ્યાથી. એ બંને રીતે કાયદા પાળ્યા ગણાય. એ કાયદા કરનાર આપણા જેવાજ એક કે ઘણા માણસો હોવાથી તેમાં ઘણી ખામીઓ હોયછે અને તે વારે વારે ફેરવવા પડેછે, તેનું કારણ પણ એજછે. માટે આ દુનીઆમાં વર્ત્તવાનું સદાચરણનું ધોરણ જે માણસો એવા અપૂર્ણ દેશ કાયદા ઉપર રાખેછે તે ઘણું કરીને લુચ્ચા મનુષ્યો હોયછે.

કુદરતી કાયદા—કેવું કામ કરવાની અને કેવું કામ નહીં કરવાની પરમેશ્વરની ઇચ્છા જેથી માલમ પડેછે તે **કુદરતી કાયદા**. એ કાયદા ધર્મશાસ્ત્રથી માલમ પડેછે. તેમજ કેટલાક કાયદા કોઈ કામ કરવું સારૂંછે કે ખોટું તે નીતિની રૂએ જોતાં કારણ શક્તિથી માલમ પડેછે. કોઈ કામ કરવાથી માણસ જાતના સુખને કેવી અસર કરશે તે જાણ્યાથી પણ કુદરતી કાયદા માલમ પડેછે કે પરમેશ્વરે માણસને સુખી થવાના ઉપાયો સરજેલાછે. જો તેની ઇચ્છા આપણને દુ:ખી કરવાની હોત તો તેણે

આપણને સુખ અને સંતોષ પામવાની જે લાગણીઓ અને સાધનો આપ્યાંછે તેને બદલે દુઃખ પામવાનાં આપ્યાં હોત. જે વડે આપણને આરામ અને ખુશી થાયછે તે નહીં આપતાં તેને બદલે આપણને કંટાળો ને આપદા થાય એવી વસ્તુઓ આપી હોત. તેણે આપણે વાસ્તે સઘળી કડવીજ વસ્તુઓ બનાવી હોત. ફરવા હરવાની જગાએ સઘળે કાંટાજ પાથર્યા હોત. સઘળે દુર્ગંધીજ ફેલાવી મુકી હોત. પણ તેણે તે પ્રમાણે કીધું નથી. તે ઉપરથી માલમ પડેછે કે તેની ઇચ્છા માણસને સુખી કરવાની છે. માટે જે કામ સઘળાં માણસો કરે તો માણસ જાતના સુખનો વધારો થાય એવું હોય, તે કામ ઇશ્વરની ઈચ્છાને અનુસરતુંછે એમ જાણવું. અને જે કામ સઘળા માણસો કરે તો દુઃખ કે આપદા પડે એવું હોય, તે કામ ઈશ્વર ઇચ્છા વિરૂદ્ધછે, એમ જાણવું. આ ધોરણ ઉપરથી ઈશ્વર ઈચ્છાના નિયમો માલમ પડેછે. જેમ કે માણસે પોતાનો બોલેલો બોલ અને આપેલું વચન પાળવું જોઇએ. કેમકે જો તે પ્રમાણે બધા માણસો ન કરે, તો માણસોને એક બીજા ઉપરથી વિશ્વાસ ઉઠી જાય અને તેથી સંસાર ચાલવામાં અને માણસ જાતને સુખી થવામાં ખલેલ પડે.

આપેલું વચન પાળવા વિશે કુદરતી ધારા બતાવનારૂં શાસ્ત્ર કહેછે કે, "વચન લેનાર માણસ વચન દેનાર પાસેથી જેટલું કામ થયેલું જોવાને ધારેછે, તેટલુંજ કામ વચન દેનાર પણ જાણેછે કે, વચન લેનાર માણસ મારી પાસેથી થએલું જોવાને ઇચ્છેછે." તો તેટલું કામ કરવું, એ વચન પાળવામાં અવશ્યનુંછે. આ નિયમ ઉપરથી નીકળેલા બે ધારા પાળવા વ્યવહારમાં દરરોજ અવશ્યનાછે.

૧લો.—માલ વેચનાર પોતાના વેચવાના માલમાં શી ખામીછે તે અંતઃકરણ પૂર્વક માલ ખરીદનારને કહેવાને બંધાએલોછે—ખરીદનાર અમુક જાતનો અને અમુક ગુણવાળો માલ લેવાને દુકાને જાયછે. દુકાનદાર પણ જાણેછે કે તેને આવી જાતનો માલ જોઇએ છીએ. તે ઉપરથી તેવો માલ આપવાને તે, ઉપલા

નિયમ પ્રમાણે બંધાએલો ઠરેછે. અને જો તે, તેવો માલ ન હોય તો તેની ખામી ખરીદનારને જાહેર કરવાને બંધાયલો ઠરેછે. માટે જો તે દુકાનદાર તેમ ન કરતાં પોતાના માલનાં વખાણ કરી, સાવ જુઠું બોલી, માલ વેચે તો તેણે ઠગાઇ કરી કહેવાય. તેમજ જો કોઇ પોતાના માલની ખામી છુપાવી માલ વેચે, તોપણ તે ઠગાઇજછે. વળી જો કોઈ પોતાના માલની વાજબી રીતે જેટલી કીંમત મેળવી શકે, તે કરતાં વધારે કીંમત લે, અને એ રીતે ખરીદનારના મનમાં અવિશ્વાસ ઉત્પંન્ન કરે તો તે પણ ઠગાઈજ કહેવાય. આ ખરેખરો અને સઘળાઓને અનુભવવા જેવો ધારોછે, તથા તે ખરીદનારને અને વેચનારને સરખો લાગુ પડતોછે.†

૨ જો.—ધારો એ છે કે માલ વેચનાર પોતાના માલની જે કીંમત માગે અથવા લે, તે બજાર ભાવ પ્રમાણે હોવી જોઇએ. કેમકે જ્યાં એકત્રતા કે સંપ નથી ત્યાં બજાર ભાવ હમેશાં વાજબી હોયછે. કેમકે એ ભાવ માલની છત અને ખપતના પ્રમાણમાં હોયછે.

જે માણસ દુકાન ઉઘાડીને કે બજારમાં બેસીને પોતાનો માલ વેચેછે, તે માણસ બજાર ભાવે વેચતો હશે એમ સૌ

---

† વેપારમાં આ નિયમ તોડવાની લાલચ થવાનાં અને ઘણા જણ છેતરાવાની ફરીયાદ કરેછે તેનાં બે કારણછે. ૧લું વેપારીમાં હોંશીઆરીની ખામી. ૨જું ઘરાકમાં પ્રમાણિકપણાની ખામી. ઘરાક પોતાની ખામીને લીધે સારો માલ ખરીદતો નથી તેથી તે પોતાનો માલ વેચી દેવાને ઇચ્છેછે. એવા માણસોએ છેતરવું કે ખોટ ખમવી એ નક્કીજ છે. ઘરાક વેપારીની દુકાનમાં જઈ માલ જોઇ કીમત પુછેછે ને પછી પોણી કીમતે માગેછે. એટલે તેવોજ તેટલી કીમતનો માલ લાવી આપેછે, ત્યારે ઘરાક કમાયો ગણીને તે માલ લેઇ જાયછે. પણ જ્યારે ખરી વાત જણાયછે ત્યારે વેપારીએ છેતર્યો એવી બુમ મારેછે. પણ એ છેતરપંડી કહેવાય? એકજ કીમત કહેવાના ને કહેવડાવાના ધારાને વળગી રહેવું ઘણું સારૂં છે, એથી વખત અને મહેનત બંને બચેછે.

ખરીદનાર માનેછે; અને તેના ઉપર વિશ્વાસ રાખીનેજ ખરીદ-નાર તેની દુકાને આવેછે. જેમ ખરીદનાર જાણેછે કે વેચનાર બજાર ભાવે પોતાનો માલ વેચતો હશે, તેમ વેચનાર પણ જાણે છે કે હું બજાર ભાવે મારો માલ વેચુંછું, એવું માનીનેજ ખરી-દનાર મારી દુકાને આવેછે. એટલે ઉપર કહેલા ધારા પ્રમાણે જો કે તે-મની વચ્ચે બોલાચાલીની કાંઈપણ સરત થતી નથી, તોપણ બંને જણાએ તેવી સરત થઈ હોય, એમ માનીને તે મુજબ ચાલવું જોઈએ. અને એ અરસપરસ મનાએલી સરત જો કોઇ તોડે તો તેણે દગો કર્યો કહેવાય.

ઉપલા ધારાના સંબંધમાં જુદા જુદા માણસો જુદી જુદી રીતે શક અને સવાલ ઉઠાવેછે. અને તેના જુદા જુદા વિદ્વાનો જુદી જુદી રીતે નિવડો લાવેછે. પણ તે બધું અહીં કહેવાની જ-રૂર નથી. પણ એ ધારાના સંબંધમાં એક વાત જુના વખતથી ચાલતી આવેલીછે, અને તે બાબત આજ સુધીના નીતિ વિષે લ-ખનારા ઘણું કરીને સઘળા લેખકોએ ચરચીછે, તેથી એ વાત આ ઠેકાણે કહેવી જોઈએ. પ્રાચીન કાળમાં અલેકઝાંડ્રિઆનો એક કણીઓ અનાજની અછતના વખતમાં અનાજનાં વહાણ ભરી રોડસ બેટમાં આવ્યો. અલેકઝાંડ્રિઆથી ભરેલાં અનાજનાં બીજાં વહાણ રોડસ આવતાં હતાં, તે તેને રસ્તામાં મળ્યાં હતાં. તેને પાછળ મુકી એ આગળ આવી પહોંચ્યો હતો. એ વાત એ ક-ણીઓ અનાજ ખરીદનારને કહેવાને વાજબી રીતે બંધાએલો હતો કે નહીં? સિસિરો કહેછે કે એ બંધાએલો હતો. ચાન્સલર કેંટ પણ તેમજ કહેછે. ડાક્ટર ડયુઇ પણ એ બાબત લંબાણથી વિવે-ચન કરી એજ નિવેડો લાવેછે. તે કહેછે કે "દરેક માણસ માલની કીમત પુછતાં તે માલની વાજબી કીમત પુછેછે એમજ જાણવું જો ઈએ. માલની કીંમત બજારના ભાવ પ્રમાણે હોવી જોઇએ." વળી ડાક્ટર ડયુઈ વધારે એ કહેછે કે "ધારો કે રોડસમાં દુકાળ ચાલતો હોય, તે વખતે લોકો પોતાની જીંદગી બચાવવાને બીજો માલ થોડી મુદતમાં આવવાનોછે તે વાત પોતાને માલમ નહીં હોવાથી પો-

તાની સઘળી જંગમ મિલ્કત તે કણીઆને આપી અનાજ ખરીદે અને કણીઓ તે લેઇ જતો રહે, તો આપણે તેને કેવો કહેત? તેને લોભી, નિર્દય ને ચાંચીઓ કહેત." પણ એ બાબત મારો વિચાર જુદોછે. બજારનો ભાવ છત અને ખપત ઉપર હોયછે, અને તે વખતે વખત ફરતો રહેછે. ઉપર કહેલો કણીઓ અનાજ લાવ્યો તે વખતે બજારમાં અનાજ નહોતું અને ખરીદનાર ઘણા હતા. માટે થોડા દિવસ પછી જે ભાવ થશે તે ભાવ ઉપર નજર રાખવાની તે કણીઆને જરૂર નથી. ખરેખરૂં તો તે વખતે જે બજાર ભાવ હોય તે ભાવે, એ પોતાનો માલ વેચે, તેમાં કાંઈ ખોટું નથી. દુકાળનો દાખલો એ કણીઆને લાગુ પડતો નથી. કેમકે માલની અછત એ દુકાળ નથી. દુકાળના વખતમાં કે ભુખે મરવાની દેહેશતમાં તો તે માલ ધણીની રજા શિવાય કે કાંઈપણ પૈસા આપ્યા શિવાય અનાજ લેઇ શકે. એટલે દુકાળની વાત આ કણીઆને લાગુ પડતી નથી. અને હવે પછી બીજાં વહાણ આવશે, ત્યારે બજાર ભાવ ઘટી જશે એવા, ઉપરના દાખલા જેવા તેની વિરૂદ્ધના દાખલા પણ ઘણા આપી શકાય. ધારો કે તે કણીઆપાસે રોકડ નથી, તેના ઉપર હુકમનામું થયેલુંછે અને તે હુકમનામું બજાવવાને થોડા કલાકમાં સરકારી બેલીફ આવનારછે અને તે વખતમાં તે, પોતાની મરજીમાં આવે તે ભાવે અનાજ હરરાજ કરવાનાછે, આ વાત તે કણીઆને માલમ હોવાથી, તે હુકમનામું બજાવવાને બેલીફ આવતા પેહેલાં, પોતાનું અનાજ વેચી નાંખે, તો તે વખતે ખરીદનારને પોતાની ઉપર આવવાની આફ્ત અગાઉથી જણાવવાને તે કણીઓ બંધાએલો છે ? નહીંજ. કેટલાક જણા આ બાબતમાં એથી ઉલટા વિચારના હશે, પણ આ ઠેકાણે યાદ રાખવું કે વ્યાપારી કામ એ કુદરતી નથી. માણસે પોતાનું સુખ વધારવાને અને પોતાના મનને કામ આપવાને તે ઉત્પન્ન કરેલું છે, માટે તેને લગતા ધારા, કુદરતી ધારાને અડચણ ન આવે એવી રીતે કરવાને તેમને સત્તાછે. ધંધો કરવાને હોંશ થાય, એવા ધારા કર-

વામાં ડહાપણ છે.

હવે એક બીજો સવાલ થાય છે. કોઈ માણસ દેવાળું કહાડે અને નાદારોની કોર્ટમાં તેનો છૂટકારો થાય, તે પછી જો તે પૈસા કમાય તો તેનું જુનું દેવું આપવાને તે બંધાએલો છે કે નહીં ? આ એક બારિક સવાલ છે. બધે ઠેકાણે લાગુ પડે એવો એક નિયમ એ સારૂ બાંધી શકાય નહીં. જ્યારે કોઈ દેવાળું કહાડે ત્યારે લેણદારની ફરજ છેકે તેણે તે દેવાળીઆનું અંતઃકરણ તપાસવું ને જોવું કે તેણે છળ કપટ કરીને, બેદરકારીથી કે ઉડાઉપણાથી તો દેવાળું કહાડયું નથી. જો એમ માલમ પડે કે એ દેવાળીએ છળ કપટથી, બેદરકારીથી કે ઉડાઉપણાથી દેવાળું કહાડયું છે, તો તે પોતાનું જુનું દેવું, તેને જ્યારે મળે ત્યારે દોકડે પાઇકે ચુકાવી આપવાને વાજબી રીતે બંધાયલો છે. પણ જો તેણે દેવાળું કહાડવામાં છળ કપટ, બેદરકારી કે ઉડાઉપણું કર્યું નથી, એવી લેણદારોની ખાતરી થાય, તો તેને જ્યારે મળે ત્યારે જુનું દેવું આપવાનો નીતિના બંધનનો ધારો ઠરાવવો, એ જન સમુહના સુખમાં વધારો કરનાર લાગતું નથી. જો દેવાળીઆ ઉપર જુનું દેવું આપવાનો બોજો ઝુલતો રાખ્યો તો તેઓ મન મુકીને મેહેનત કરવાના નહીં—વેઠીઆ વેઠ જેવું કરશે અથવા બીલકુલ ધંધો કરશે નહીં. કેમકે જુના દેવાનો બોજો તેનાથી ખમી શકાય નહી એટલો હોયછે. પણ નાદારોની કોર્ટમાં દેવાળીઆનો છૂટકારો થયો, એટલે નીતિની રૂએ તે છૂટયો એમ કહેવાય નહી. એ છૂટકારો તો માત્ર કલ્પિત છે. તોપણ વાજબી રીતે દેવાળું કહાડનાર જુનું દેવું આપવાને બંધાયલો નથી, એમ ઠરાવવામાં કાંઇ વાંધો નથી. કેમકે એ ઠરાવ માત્ર પ્રમાણિક માણસોને લાગુ પડવાનો છે. લૂચા માણસો તો કાયદાના કે નીતિના કોઈ બંધનની દરકાર રાખનાર નથી. તેથી આપણે એમ કહીશું તો ચાલશેકે જુનું દેવું આપવાનો મૂખ્ય આધાર વચન પાળવાની નીતિના બંધનની જરૂરીઆત ઉપર છે. એટલે દેવું, એ પણ વચન પાળવાની બાબતને મળતુંજ છે. હવે વચન પાળવાના બંધનમાંથી

કાયદો અને અંતઃકરણ કેટલીક વાર છૂટો કરે છે. અને છૂટો થયા પછી તે પાળવાનું બંધન રહેતું નથી, એ તો નક્કી છે. જો મેં કોઇને અમુક જગાએ જવાનું વચન આપ્યું હોય પણ જો તે, મને ત્યાં જવાના વચનથી છૂટો કરે, તો પછી હું ત્યાં જવાને કાંઇ બંધાએલો નથી. તેમ મને તેણે શા કારણથી વચન બંધથી છૂટો કર્યો તે પણ જોવાનું નથી. માત્ર તે વચન બંધ મુક્ત થવું, બળથી કે જરૂર પાડી કરાવેલું ન જોઈએ.

કાંઈ લખાણ કે બોલા ચાલી વગરની ધીરધારમાં વેચનાર ખરીદ કરનારનો અને દેણદાર લેણદારનો સંબંધ, એક જાતનો વચન આપવાનો ને જોખમ ખેડવાનોછે. વેચનારે સારો માલ આપી જોખમના પ્રમાણમાં વાજબી નફો લેવાનું વચન આપેલું માનવું જોઇએ, અને ખરીદનારે પણ ડહાપણથી ને કરકસરથી ખરચ કરી પોતાનું દેવું અદા કરવાનું વચન આપ્યું છે એમ જાણવું જોઇએ. હવે બંને જણા પોતાના વચન મુજબ ચાલતાં છતાં પણ ખરીદનારને દેવાળું કહાડવું પડે, તો વેચનાર તેની સઘળી મિલ્કત જપ્ત કરી જેટલું થાય તેટલુંજ નાણું તેના લેણા પેટે વાજબી રીતે વસુલ લેઇ શકે. તેથી વધારે માગી શકતો નથી.

લેણાની શરૂઆત મોટા ધનાઢ્યોથી થાય છે. તેઓ વધારે નફો મેળવવા ધીરધાર કરેછે ને આડતો રાખે છે. વ્યાપારી લોકોમાં ધીરધાર અને આડત જરૂરની અને લાભકારી છે. ધીરધારમાં ને આડતમાં બંને જણાએ પ્રમાણિકપણાથી ચાલવું જોઈએ. છતાં જો દેવાદાર કે આડતીઓ કમનસીબને લીધે દેવાળું કહાડે, તો સઘળું જોખમ તેને માથે નાંખવું, ને મૂળ માલિક ઉપર કાંઇ પણ જોખમ ન નાંખવું, એ વાજબી કહેવાય નહી.

પણ સઘળા શક પડતા સવાલોનું નિવારણ માણસે પોતાના અંતઃકરણને શાંત મનથી પુછવું અને તેના આપેલા ઠરાવ મુજબ ચાલવું, એ વધારે સારૂં છે.

ઘણા દેવાળીઆનાં અંતઃકરણને એવા કેટલાક બનાવો માલુમ હોયછે અને તેથી તે, દેવાળીઆને પોતાની ભુલ સુધારવા-

ની ફરજ પાડેછે. તેટલું છતાં પણ જો કોઇ પોતાની ભુલ ન સુધારે તો તેમની શુદ્ધિ ઠેકાણે લાવવાનો કોઈ સાર્વજનિક નિયમ હોઈ શકે નહી, એટલુંજ કહેવું બસ છે. દરેક માણસે જાણવુંજ જોઈએ કે પોતાનું અંતઃકરણ શુદ્ધ છે કે નહી. આપણે કોઇપણ કામ કરીએ છીએ, તે કામ સારૂં હોયતો મનને ખુશી થાયછે અને ખોટું હોય તો મનમાં ખેદ કે ભય થાય છે. મનમાં ખુશી કે ભય ઉત્પન્ન કરનાર તે અંતઃકરણ છે. નઠારા કામનો મનને ઠપકો આપનાર અને સારા કામની મંજુરી આપનાર અંતઃકરણછે. માટે સંસાર વ્યવહારમાં માણસને કેટલીક બાબતમાં કાયદાના કે નીતિના નિયમોથી બાંધવા કરતાં તેને કોઇ કામ કરવા ન કરવામાં અંતઃકરણના હુકમ પ્રમાણે દોરાવા દેવો, એ વધારે સારૂંછે. ઘણી ઘણી રીતે નિયમોથી બાંધવામાં સમૂળું જવાનો ભય રહેછે. થોડા નિયમો પળાય છે; ને ઘણું થાય, તે સમૂળું જવા માટે. ઘણા નિયમો થાય તો એકે પળાતો નથી. જે કાયદો પળાતો નથી તે કાયદો હોય, તે કરતાં ન હોય તો ઘણું સારૂં. જે નીતિનો કાયદો અમલમાં લવાય એવો ન હોય, તે કાયદો ઉલટું માણસના મનમાંથી નીતિના બંધનનું વજન ઘટાડેછે, અને તેથી બીજા જરૂરના નીતિના નિયમો તોડવાનો ભય તેના મનમાંથી જતો રહેછે. જો કોઇ રીતથી અંતઃકરણના હુકમ મુજબ કામ કરવાની માણસની સ્વતંત્રતા જતી રહે, અને તેનાં કામ અમુક નિયમોથી બંધાઇ જાય તો તે રીત, અજ્ઞાન અને આળસુ માણસો કરતાં ચપળ અને હુન્નરી માણસને સારૂં ઇનામ આપવાની ના પાડવા જેવીછે—તે એકજ હળે અરબી ઘોડાને અને બળદને જોતરવા જેવીછે-તે નહી પાળી શકાય તેવી અને નીતિના નિયમો ભંગ કરવા તરફ મનને પ્રેરનારી છે.

મરજીમાં આવે તે રીતે પૈસા મેળવવાની બાબતના બંધનમાં હવે એક આબરૂ વિષે વિચાર કરવાનું બાકી રહ્યુંછે, તે વિચારીએ. ઘાડી વસ્તીમાં કે જ્યાં ધંધા ગુંચવાયલા હોયછે અને લાભ મેળવવાનું વલણ બળવત્તર હોયછે, ત્યાં કાયદાની અને

પ્રમાણિકપણાની નિષ્પક્ષપાતી કોર્ટ જરૂરનીછે. આબરૂની કોર્ટની મતલબ આછે. તેનાં હુકમનામાં કે કામ ચલાવવાની રીત કાયદામાં લખેલી હોતી નથી. એ કોર્ટની બેઠક કુદરત રૂપી મહા પુરૂષની છાતીમાંછે. તેની સત્તા અપારછે. તે અગણિત જાતના પુરાવા વગરના કામ કાજમાં અને વ્યાપારી કામના વિશ્વાસમાં પણ પસરેલીછે. આબરૂ કે વટ વગર વ્યાપાર ચાલે નહી. ભરોંસા વગર દરેક વખતે કામકાજ કરતાં લખત કરવીને વ્યાપાર બંધ રાખવો પડે. કોઈ સાહસ કરવામાં° વેહેમ, એ ઉતાવળે જનારા લશ્કરને ભારે બખતર જેવોછે. વિશ્વાસ વગર એજંટોથી કામ ચાલે નહી. જેને કોઇવાર દીઠેલો નહી, જે હજારો મૈલને છેટે રહેાતો હોય, વચમાં મહાસાગર કે મોટો ખંડ આવેલો હોય, તોપણ તેના ઉપર લાખો રૂપીઆનો માલ જાયછે આવેછે તે વિશ્વાસ વગર કેમ થાય! વિશ્વાસુ માણસ દગાથી કે ભયથી ડરતો નથી. તે નિશ્ચિંતપણે ઊંઘેછે, ને લાખો રૂપીઆનો માલ પરદેશ મોકલી હજારો રૂપીઆ કમાયછે. કોઇવાર કોઇ લુચ્ચો ને વિશ્વાસઘાતી આડતીઓ મળેછે ત્યારે વખતે તેને નુકશાન થાય છે, પણ તે વિશ્વાસથી મળતા નફા સાથે કાંઇ લેખામાં ગણાતું નથી. તેમ બીજા હાથ ઉપર એવો વિશ્વાસઘાતી કોઇ દિવસ સુખી થતો નથી. એવા વિશ્વાસઘાતી વ્યાપારી મંડળમાં પ્રમાણમાં ઘણા થોડા હોયછે; અને તેથીજ વ્યાપારી પ્રજા એક બીજા ઉપર વિશ્વાસ રાખેછે. ઈંગ્લાંડના વેપારીઓ દર વરસે હજારો મૈલ દૂર દેશાવર, જેને કોઇવાર જોએલો પણ નહી, એવા આડતીઆ મારફત કરોડો રૂપીઆનો માલ મોકલી ખપાવેછે ને મગાવેછે, અને મોટા ધનાઢ્યો થયાછે, તે વ્યાપારમાં વિશ્વાસ રાખ્યાથીજ. વિશ્વાસ વગર વ્યાપારનું ગાડું ધમધોકાર ચાલે નહિ.

વ્યાપારીઓની વટ, આબરૂથી બંધાયછે. બજારમાં વટ વધારનાર આબરૂ છે. વટ કે આબરૂ ન હોય ને માત્ર કાયદાની સહાયતાથીજ પૈસા પાછા મેળવવા પડે એવું હોયતો, કયો વેપારી પોતાની મિલ્કત બીજા અજાણ્યાના હાથમાં સોંપશે! ધંધાનો મૂ-

ળ આધાર આબરૂ ઉપરછે. માણુસના બોલ ઉપર ભરોંસો રખાતો નહોત, તો ધંધો ચલાવવામાં પડતી મેહેનત કોણ કરત? વિસ્વાસ ન હોત તો મોટા પાયા ઉપર વ્યાપાર ચાલત નહિ; ને જન સમુહ જંગલી અવસ્થા પામત. એક સિપાઈમાં જેવી હીમતની જરૂર છે, વકીલમાં જેવી ઉત્સાહની જરૂર છે, ને ન્યાયાધિશમાં જેવી નિષ્પક્ષપાતની જરૂર છે, તેવી વ્યાપારીઓમાં આબરૂની અવસ્ય છે.

જ્યારે કોઈ માણુસ, તેને છૂપી રાખવાની ખાનગીમાં કહેલી વાત ઉઘાડી પાડે ત્યારે તેણે, તેના ઉપર વાત કહેનારે રાખેલો વિસ્વાસ તોડયો કહેવાય. જ્યારે કોઇ માણુસ બીજાની ગેરહોંશીઆરીનો, બિન માહીતગારીનો, અથવા કાયદાની બારીકાઇનો બીજા ઉપર લાભ લે તો તેણે નીતિનો કાયદો તોડયો કહેવાય. જો કોઈ માણુસ નુકશાન ખમીને પણ પોતાનું દેવું વાયદાસર આપે નહીં તો તે બેઆબરૂથી વરત્યો કહેવાય. તેમજ જેઓ સામા વાળીઆની આબરૂ હોય તે કરતાં ઓછી બતાવે, જેઓ બીજા ખરીદનાર માટે બજારભાવ વધારવાને પ્રયત્ન કરે, જેઓ પોતાના પાડોશીઓના ઘરાક પોતા તરફ વાળવાને બજાર ભાવ કરતાં ઓછી કીમતે વેચે, જેઓ પોતાના ઉપર મેહેરબાની રાખનારની દરકાર ન રાખે, જેઓ પોતાની ચઢતીનો કાંઇ હિસ્સો પોતાના કારકુન અને આશ્રિતોને ન આપે, તેઓ, એટલે બરાબર વિચાર કરતાં જેઓ ઘરાકોની નજરમાં અથવા સારા માણુસોની નજરમાં જે વર્તણુંકથી તેઓ હલકા માલમ પડે, તે વર્તણુંક તેમની વટ વગરની કે ગેર આબરૂની કહેવાય.

વેપારીઓ આ નીચે કરેલી અરજ માટે હું તમારી માફ માગુંછું. જ્યારે તોફાની દરીઆને લીધે તમારાં વહાણ, માલ સમેત દરીઆને તળીએ પહોંચેછે, જ્યારે બજાર ભાવ પડ્યાથી આશાભંગ થાઓ છો, જ્યારે દેવાળા રૂપી વિકાળ રાક્ષસ તમારા ઉપર તાકી રહ્યો હોયછે ત્યારે, વટ કે આબરૂ રૂપી લંગર મજબૂ-

તે પકડી રાખજો ને કદી છોડતા નહીં. જેમ ૧લા *ફ્રાંસીસે તેની માને લખ્યું હતું, તેમ તમે તમારા આડતીઆને લખો કે "આબરૂ વગર સર્વસ્વ ગયુછે." એ નક્કી જાણજો કે રાત પછી દહાડો ઉગશે, તોફાન રૂપી સંકટ જતું રહેશે, સુરજ ફરીને પ્રકાશશે, અને વાદળાં જતાં રહેશે ત્યારે પુષ્પો તેમને તે જતાં રહ્યા બાબત આશિરવાદ આપશે.

વેપારીઓ ! પૈસા કમાઓ, પુષ્કળ કમાઓ, પણ આબરૂથી કમાઓ. ધંધાની આબરૂ વધારો. એટલું યાદ રાખજો કે તમે જેમ જેમ ધંધાની આબરૂ વધારતા જશો, તેમ તેમ પૈસા કમાવા તમને સેહેલા થઈ પડશે. વ્યાપારમાં સાચવટ હોયજ નહી, તેમાં તો સાચ જૂઠ કરવીજ પડે, એવા હલકા બોલ બોલશો નહિ. ધંધો સાચ જૂઠ કરવાની જરૂર પાડતો નથી, પણ વેપારીઓની ઈચ્છા તેમને સાચ જૂઠ કરતાં શીખવેછે. માણસનાં બે આબરૂનાં કામ ધંધાની સ્વચ્છતા ઉપર કાળો ડાઘ પાડેછે. જેને સત્ય ઉપર વિશ્વાસ હોય તે દરેક જણ મજબૂતાઈથી સત્યતાને વળગીને ચાલો, સઘળા દગા ફટકા છોડી દો, છળ કપટ તજો, ને આડે અવળે રસ્તે જવાનું છોડો, એટલે ધંધાની આબરૂ વધી જાણજો. જેઓ વિશ્વાસ તોડે અને ભરોંસાનો ભંગ કરે, તેને ચોર પ્રમાણે ગણો. યાદ રાખો કે તમે જેવી આબરૂ બાંધશો તેવી દેશની આબરૂ બંધાશે. જો તમે દગો કરશો, વિશ્વાસ તોડશો અને વટ વગરના થશો, તો આખી દુનીઆમાં તમારો દેશ પણ તેવોજ ગવાઈ જશે. માટે તમારી દુકાનો, વખારો ને બજારો, આબરૂ કે વટ રૂપી દેવીનાં મંદીર બનાવો; અને તેમનાં બારણાં ઉપર મોટા હરફથી કોરાવો કે **"આ ઇમારતની અંદર જે કોઇ આવશે તે સલામતછે."** પ્રાચીન ×ટાયરને માટે એવું કહેવાતું કે ત્યાંના વેપારીઓ રાજા હતા અને તેમના જેવા દુનીઆમાં બીજા કોઇ વટવાળા કે આબરૂવાળા નહોતા, તેવું હિંદ વેપારીઓ, આજે તમારે માટે કહેવાય તેમ કરો.

---

* ફ્રાંસનો રાજા હતો, × પ્રાચીન કાળમાં સીરીયામાં બંદર હતું.

પૈસા કમાવવામાં વેપારીએ કેટલું બંધન પાળવું જોઇએ તે ઉપર આપણે પાછળ વિચાર કરી ગયા. હવે આપણે પૈસા કેમ કમાવા તે ઉપર વિચાર કરીએ. પ્રથમ આપણે કહેવું જોઈએ કે સઘળા કામકાજની શરૂઆત જરૂરીઆતથી થયેલી હોયછે અને એ જરૂરીઆત પૂરી પાડવી એ ધંધાની મુખ્ય મતલબછે. માટે ધંધો કરવા માંડતા પહેલાં લોકોને શાની જરૂરીઆતછે તે પ્રથમ તપાસવું જોઇએ. પણ એ જરૂરીઆત તો સઘળાઓને ઘણું કરીને માલમ હોયછે. તેમાંની કોઇ પણ લેવાથી ધંધામાં ઘણું કરીને સરખો નફો મળેછે. કેમકે જો અમુક ધંધામાં એક વાર વધારે નફો મળેલો જોયો કે તે ધંધા પછવાડે હજારો જણા દોડેછે અને બીજા ધંધાના નફા માફક એ ધંધાના નફાને પણ સરખી સપાટી ઉપર લાવી મૂકેછે. સુતર વણવાના સંચાનો દાખલો ઉપરની વાત સિદ્ધ કરવાને બસછે. કપડાં વણવાના સંચામાં એક વાર નફો દીઠો કે તે એટલા બધા વધી પડયાછે કે હવેથી તેનો વધારો થતો અટકાવવાને ડાહ્યા ને અગમ્ય બુદ્ધિશાળી ભલામણ કરવા લાગ્યાછે. ધંધામાં આ મુખ્ય ધોરણ હોવાથી કોઈ માણસ એક ધંધામાં હમેશાં વધારે નફો મેળવી જાય એમ નથી. માટે હવે કયો ધંધો પસંદ કરવો એ સવાલ કાંઇ, તે ધંધો કેમ ચલાવવો તેના જેટલો અગત્યનો નથી. માટે ધંધો કેમ ચલાવવો એ બરાબર આવડવું જોઈએ. એક માણસ વરસ દહાડે હજાર રૂપીઆ પોતાની કમાઈમાંથી બચાવી જૂદા મૂકે તો તે માણસ પાકી ઉમરે પૈસાદાર થઇ શકે. પણ જો એક વરસ દશ હજાર કમાય ને બીજે વરસ વીશ હજાર ગુમાવે તો તેને ઘરડપણમાં પણ મહેનત કરી ગુજરો કરવો પડશે. સીસાપેન જેવી હલકી ચીજ શેરીએ શેરીએ ભટકીને વેચનાર પૈસાદાર થયાના અને મોટા મોટા રૂ ને અફીણના સટ્ટાખોરીઆ લાખો કમાઈને દેવાળાં કહાડયાના દાખલા કાંઈ ઓછા નથી,

જે માણસ પૈસા કમાવા ઇચ્છતો હોય તેણે પોતાનું નસીબ અજમાવવાને ઝંપલાવવુંજ માત્ર નહીં; પણ પોતાના ધંધાની સ-

લામતી પણ જોવી જોઇએ. એતો નક્કીજછે કે જે ધંધો ઘણો-
જ અગત્યનો, તે ધંધો કરવો સલામતી ભરેલોછે. અને જે ચી-
જો થોડે નફે પણ તાકીદે ને જથાબંધ વેચી શકાય એવી હોય,
તે ચીજોના વ્યાપારમાં આખર સરવાળે વધારે નફો મળેછે. એ
ચીજોની ખરી જરૂરીઆતને લીધે તેની માગણીને ઉત્તેજન મળે-
છે અને તેથી તે ચીજ ઉત્પંન કરવાનાં સાધનો જેમ જેમ વધ-
તાં જાયછે, તેમ તેમ તેની ખપત પણ વધેછે. ખરી જરૂરીઆ-
ત પૂરી પાડવામાં બીજો વિચાર કરવાનો એછે કે, જે ચીજો ખે-
તીમાં, હુન્નરમાં અને સાધારણ ઉપયોગમાં આવેછે, તે ચીજોનો
વ્યાપાર સલામતી ભરેલોંછે. એવી ચીજોમાં ખરીદનારને ભારે
કીમત આપવી પડતી નથી. તો પણ તે ઉપર સેંકડે વધારે નફો
મેળવી શકાયછે. વ્યાપારીને બીજું તપાસવાનું એછે કે, પોતાના
પૈસા જે વ્યાપારમાં રોકાયછે તેમાં સલામતછે કે નહીં, અને ત્રી-
જું પૈસા કમાવાની ઈચ્છા રાખનાર વ્યાપારીએ વ્યાપારનાં મુખ્ય
ખરાં ધોરણો સમજવાં જોઇએ. આ બાબત જેવી અગત્યનીછે
તેવી લોકો સમજતા નથી. માટે મુખ્ય મુખ્ય ધંધા કેમ ચલા-
વવા તે ઉપર આપણે આ નીચે વિચાર કરીએ, કે જેથી બીજા
કોઇ પણ ધંધામાં એ સૂચનાઓ ઉપયોગી થઈ પડે. માટે પ્ર-
થમ આપણે જે માણુસો માલ ખરીદીને વેચેછે એ ધંધા ઉપર
ધ્યાન પુગાડીએ.

એ વેપારીઓ માલ લાવીને જેની પાસે તે હોતો નથી તે-
મને આપેછે. તેઓ માલના જથાને વહેંચી નાખનારા છે. આવો
ધંધો કરનારામાં એક સાધારણ નેસ્તીથી માંડીને મુંબાઈના મોટા
સફરી વેપારી આવી જાયછે. એક દીવાસળીની પેટી વેચનારથી
માંડીને મુંબાઇની મોટી મોટી યુરોપશોપવાળા એ જાતના વેપારીઓછે.

પ્રકરણ ૫ મું.

વ્યાપારનું બંધારણ અને કમાણી.

માણસ નવી નવી ચીજો ઉત્પન્ન કરેછે, પણ તે કરતાં વધારે નવીન જાતની ચીજોની તેને ઈચ્છા થાયછે. નવી નવી યુક્તિઓ ને હુન્નરથી માણસ જેમ જેમ તરેહવાર વસ્તુઓ ઉત્પન્ન કરતો જાયછે, તેમ તેમ તેની ઈચ્છા બીજી નવી નવી ચીજો માટે વધતી જાયછે. દરેક ખેડૂત, કારીગર વગેરે પોતાને જોઈએ તે કરતાં વધારે પકાવેછે કે બનાવેછે. અને પોતાને જરૂર જેટલું રાખી બાકીનાને બદલે બીજી ઉપયોગી ચીજો લેછે. એક ખેડુત વરસ દહાડે સો મણ દાણા પકાવે તો તેમાંથી ૨૫ કે ૩૦ મણ પોતાને ખાવા માટે રાખી બાકીના ૭૦ કે ૭૫ મણ દાણાને બદલે, વાસણ, લુગડાં, ખેતીનાં ઓજાર, અને દાણા સિવાયની બીજી જરૂરીઆતી વસ્તુઓ ખરીદ કરેછે. માણસ જેમ જેમ સુધરતું જાયછે, તેમ તેમ તેની હાજતો પણ તરેહ તરેહની અને વધતી જાયછે. તેથી તે વધારે મહેનત કરેછે, વધારે ઉત્પન્ન કરે છે, અને હાજતો પ્રમાણે ઘણાનો બદલો કરેછે. આપણા દેશના ભીલ લોકો જો વરસ દહાડે પચાસ રૂપીઆના દાણા પકાવતા હશે તો તેમાંથી તેને દશમા ભાગ જેટલાજ બીજી જરૂરીઆતી ચીજો ખરીદવા માટે વેચવા પડતા હશે, પણ યુનૈટેડસ્ટેટસ કે ઈંગ્લાંડના લોકો જેઓ દરેક સુમારે દર વરસે હજાર રૂપીઆનો માલ પકાવે તેઓ પોતાના માલનો ⅔ મો ભાગ અદલા બદલી કરેછે. એટલે માણસ જેમ જેમ મેહેનત, ચાલાકી, ને સુખમાં વધતો જાયછે તેમ તેમ તેની પેદાશ વધતી જાયછે, એટલુંજ નહીં પણ પ્રમાણમાં પેદાશ કરતાં પેદાશમાંથી બદલો કરવાની રકમ વધતી જાયછે. આખી દુનીઆમાં દર વરસે સુમારે સેંકડે ત્રણ ટકા જેટલી વસ્તી વધેછે, તો પણ વરસે પેદાશના દશમા ભાગ જેટલાનો વધારો અદલા બદલી કરવાની રકમમાં થતો જાયછે.

પણ જ્યારે એ પ્રમાણે અદલા બદલી કરવાની રકમ વધેછે ત્યારે તેમાં નફો મળવાની રકમ ઘટતી જાયછે. સઘળા દેશના કારીગરો ને ખેડુતો પોતાની બનાવેલી કે પકાવેલી ચીજો વેચવામાં જેમ બીજા ત્રાહીત માણસને વચમાં ઓછા રાખે ને સસ્તી અદલા બદલી કરે, તેમ તેમને તે લાભકારીછે. ચીજોની કીમત પ્રમાણમાં વધતી ઓછી હોય તો તે કીમત કેટલી છે તેની દરકાર કરવાની તે બનાવનારને કે પેદા કરનારને કાંઇ જરૂર નથી. આ સ્પષ્ટ સમજવાને આપણે એક દાખલો લેઈએ. જો એક ખેડુત પોતાના દાણા એક રૂપીએ મણ વેચતો હોય અને તેને પેહેરવાનાં કપડાં પાંચ રૂપીઆનાં થઇ રહેતાં હોય, એજ ખેડુતને જો બીજે વરસે કપડાં મોઘાં થવાથી દશ રૂપીઆ ખરચ થતું હોય તો તેને ભારે પડે, પણ જેમ કપડાંની કીમત બમણી બેઠી તેમ જો દાણાની કીમત બમણી ઉપજે, એટલે બે રૂપીએ મણ ખપે તો કપડાંનો ભાવ વધ્યાની દરકાર કરવી ખેડુતને જરૂરની નથી. પણ એજ મુજબ જો વણકર પાંચ રૂપીઆનાં કપડાં ખેડુતને જોઈએ એટલાં આપતો હોય, તોપણ જો ખેડુત વણકર પાસેથી બારોબાર ન લેતાં વેપારી પાસેથી લે, તે વેપારી તેના છ રૂપીઆ માગે, તો દાણાનો ભાવ તેજ હોવાથી તેને એક રૂપીયો વધારે આપવો પડે; એ ખોટ ગઈ. તેમજ વણકર પોતાને માટે વરસ દહાડે ખેડુત પાસેથી ૨૦ રૂપીઆના દાણા ખરીદ કરતો હોય, તેને બદલે જો વણકર વેપારી પાસેથી લે, ને ખેડુત તેજ ભાવે વેચતો છતાં વેપારી તેટલાજ દાણાના પચીશ રૂપીઆ માગે, તો કપડાનો તેજ ભાવ હોવાથી વણકરને પાંચ રૂપીઆ વધારે બેસે, એ ખોટ ગઇ ગણાય. વચમાંના વેપારીને એટલો નફો થાય, પણ ખેડુતને એટલુંજ ઉપજે ને વણકરને વધારે આપવું પડે. માટે કારીગરોએ અને ખેડુતોએ પોતાનો માલ અદલ બદલ કરવામાં વચમાંના માણસ (વેપારી) જેમ બને તેમ ઓછા રાખવા. આ વાતની સત્યતાનું જ્ઞાન જેમ જેમ ખેડુત અને કારીગર વર્ગમાં વધતું જાયછે, તેમ તેમ વચમાંના માલ નહી ઉત્પન્ન કર-

નારા વેપારી વર્ગનું ખરચ અને નફો ઘટતો જાયછે.

આ ઉપરથી એમ ઠરતું નથી કે વેપાર પડી ભાગ્યો કે વેપારીઓને વેપાર આવડતો નથી. વેપારના વધારાના પ્રમાણમાં વેપારીઓ વધતા નથી તેથી કુલ નફો ઓછો થાય, તો પણ વેપારીઓનો વાર્ષિક નફો ઘટતો નથી, એમ સાબીત થાયછે. દર વરસે ઉત્પન્ન કરનારની અને ખરીદ કરનારની સંખ્યા વધતી જાયછે, તેમજ ઉત્પન્નનું અદલ બદલ પણ વધેછે. કનાલ, રેલવે, ડકા, આગબોટ, સડકો, વીરસો વરસ વધતાં જવાથી માલ જવા આવવાની સુગમતા વધતી જાયછે; તેથી ઉત્પન્ન વધવાને ઉત્તેજન મળેછે અને અદલા બદલી તે કરતાં પણ વધારે વધેછે. દાખલા તરીકે લેઈએ કે અમેરિકાના સ્વતંત્ર સંસ્થાનમાંના ઓહીઓ નદીની પ્રદેશના મુલકમાં ૫૦ વરસ ઉપર ત્યાંનાંજ વણેલાં લુગડાં પેહેરતા. તે વખતે પરદેશી માલનું ત્યાંના લેાકોને માથા દીઠ દર વરસે ૨૦ રૂપીઆ ખરચ થતું. હાલમાં તે બીજા ભાગનાં વણાએલાં કપડાં પેહેરેછે, મશાલા, ચાહા, કાફી, વગેરે પરદેશી માલ છુટથી વહોરેછે, અને પચાસ વરસ ઉપર જે કીમત હતી, તે કરતાં હાલમાં લગભગ અરધી કીમત છતાં પણ માત્ર પરદેશીજ માલનું દર વરસે માથા દીઠ સાઠ રૂપીઆ ખરચ કરે છે. આ ઉપરથી માલમ પડશે કે વ્યાપાર વરસો વરસ વધતોજ જાયછે અને હજુ એ કરતાં વધારે પ્રમાણથી વધશે.

માટે વ્યાપાર પડી ભાગ્યોછે એમ કહેવું એ વ્યર્થ છે. પણ એટલું તો ખરૂં કે વ્યાપારની ખાસ હોંશીઆરી વગર ધનાઢ્ય થવાની આશા હવે જતી રહીછે. હવે તો જે ખાસ હોંશીઆર ને બુદ્ધિવાન હશે તેજ વેપારને લાયક થશે. હવે પછી જે તીવ્ર બુદ્ધિવાળા, અર્થશાસ્ત્ર જાણ, અને જન્મથીજ વેપાર કરવાને લાયક એવા હોંશીઆર હશે, તેજ વેપારીઓ થઇ શકશે. જો એવા ગુણ નહિ હોયતો તેને પોતાને બીજા લોકોના લાભની ખાતર વેપારી થવાની ઈચ્છા છોડીને બીજે ધંધે લાગવું પડશે. કેમકે એક ઊંટ વૈદ રેાગીને મારીને પણ જીવી શકેછે; એક જ્ઞાનહીન

વકીલ પોતાના અસીલનો દાવો હારીને પણ પોતે પૈસા ગજવામાં મુકી શકેછે; પણ એક મૂર્ખ વેપારી તો પોતે ખરાબ થાયછે અને તેના ઉપર વિશ્વાસ રાખનારા દોસ્તોને પણ ખરાબ કરેછે; કેમકે છળ ભેદથી દેવાળું કહાડવાના લાગ દિવસે દિવસે ઓછા થાયછે ને તે છેવટે બિલકુલ બંધ થઈ જશે.

વેપારમાં ભારે નફો મેળવી ધનાઢ્ય થવાની આશા હવે ગુમ થઈછે. એવું તો જવલ્લેજ બનવાનું. સાધારણ જ્ઞાન વધવાથી, માલ ઉત્પન્ન કરનારા અને માલ વાપરનારા વંધવાથી, તથા તેમની વચે સીધી રીતે વ્યવહાર ચલાવવાની સુગમતા વધવાથી, થોડા માલમાં મોટો નફો મેળવવાની જુની રીત મુજબ ઓહોળો વેપાર ચાલવો અશકય છે. કપડાંના વેપારીઓ મુંબાઇની મીલોનાં કપડાં, માફકસર નફે વેચવાને ઉભા થશે, અથવા તેમ નહીં થાય તો કેટલાક ખરીદનાર એકઠા થઇને પોતાને જોઈતો માલ મુંબાઇથી બારોબાર મગાવશે, અમદાવાદના કે સુરતના રહેવાસીઓને મુંબાઈથી બારોબાર માલ મગાવવાની જેવી સુગમતા છે, તેવી રાજકોટવાળાને નથી. માટે રાજકોટના વેપારીઓ કરતાં અમદાવાદના વેપારીઓએ મુંબાઈના માલ ઉપર થોડો નફો લેવો જોઈએ. પણ માલ ઉત્પન્ન કરનાર અને વાપરનાર વચે સીધી રીતે સંબંધ ચાલવાને રેલવે થાય તો રાજકોટના વેપારી પણ અમદાવાદ જેવાજ થઇ જાય. હવે શક પડતા ખરીદનારને ઓહોળે નફે ઘણો માલ ધીરવાની જુની રીત દાખલ કરવાને જેમ જેમ મેહેનત કરવામાં આવશે તેમ તેમ, માલ વાપરનારા, વેપારી વર્ગથી વધારે દૂર જતા જશે, અને તેઓ જાતે આડતીઆની મારફત કે બારોબાર માલ ઉત્પન્ન કરનારા પાસેથીજ પોતાને જોઇતો માલ મગાવતા થશે. માટે હાલના વેપારીઓને લાજમછે કે પોતે થોડો નફો લેઇ વેપાર કરવો કે પછી વેપાર કરવાનુંજ બંધ કરી બીજે ધંધે લાગવું.

પણ થોડો નફો લેવો એટલે થોડું કમાવું એમ નથી. સેંકડે થોડો નફો લેઈ વેચનારનો માલ સૌથી વધારે ખપે છે અને નાણાં જલદી આવેછે તેથી તેની વાર્ષિક ઉપજ કમી થતી નથી,

પણ ઉલટી વધેછે. એક વેપારી સવાઇ કરીને માલ વેચતો હોય ને તે દર વરસે હજાર રૂપીયાનો માલ વેચતો હોય તો તેને બાર મહીને અઢીસે રૂપીયાની કમાઇ થાય. પણ તેજ વેપારી જો રૂપીએ એક આનો નફો લેઇ માલ વેચે તો તે એટલોજ માલ એક મહીનામાં વેચી નાંખશે. એટલે બાર મહીને અસલ કરતાં ત્રમણો નફો થશે. એક હજારનીજ મુડીથી બાર હજારનો વેપાર કરીને ત્રમણો નફો મેળવી શકશે. કેમકે થોડો નફો લેવાથી બીજા કરતાં તે સસ્તો વેચી શકવાથી તેને ત્યાં ઘણા ખરીદનાર જવાના. મુંબાઇના મોટા વેપારીઓ વિલાયતથી માલ મગાવી રૂપીએ દોકડો નફો લેઇને સામટો વેચી દેછે, એ વેપારીઓ બાર મહીને લાખો રૂપીયા પેદા કરેછે; એ ઉપલા લખાણનો પ્રત્યક્ષ પુરાવોછે. એટલે વેપારમાં સલામતીથી નફો મેળવવાના મુખ્ય બે નિયમો છે. ખરીદનારાને જોઇતો માલ થોડામાં થોડો નફો લેઈ પુરો પાડવો અને પોતે થોડામાં થોડો નફો લેઇનેજ વેચનાર છે એવી ખરીદનારની ખાતરી કરવી. અમદાવાદનો એક વેપારી ત્યાંના લોકોને જોઇતી એક ચીજ ઓછામાં ઓછે ભાવે પુરી પાડે અને લોકોની ખાતરી થાય કે એ થોડોજ નફો લેશે ને દગો કે છેતરપંડી કરશે નહીં તો તે સેંકડે એક ટકો નફો લેઈ માલ વેચે તો પણ ત્યાંના બીજા કોઈ પણ વેપારી કરતાં વરસ દહાડે વધારે નફો મેળવશે. માટે જે વેપારી પોતાના ધંધામાં ફતેહ મેળવવા ચાહતો હોય તેણે આ બે બાબત ઉપર પ્રથમ પોતે પોતાની ખાતરી કરવી. ૧ પોતે જે ચીજનો ધંધો કરેછે તે ચીજ લોકોને ઓછામાં ઓછે ભાવે જેટલી જોઇશે તેટલી પુરી પાડી શકશે. ૨. પોતે જે ગામમાં, શેહેરમાં, કે જેટલી હદમાં વેપાર કરતો હોય તે ભાગના એ માલ ખરીદનારાની પ્રમાણિકપણાથી ને ઓછામાં ઓછે ભાવે કાંઇપણ કપટ કર્યા વગર માલ પુરો પાડી શકશે, એવી ખાતરી હોવી. આટલું થયા પછી જો તે પોતાનો ધંધો બરાબર ચલાવશે તો જરૂર ફતેહ પામશે ને કમાશે.

ધંધાના બંધારણ અને કમાણી વિશે એટલું કહ્યા પછી હવે

આપણે (૧) લોકોની માગણી પુરી પાડવા માટે વેપારીમાં શું જોઇએ, (૨) ઘરાકો કેમ મેળવવાં અને (૩) વેપારીના ખાસ ગુણ અને ધર્મ શા છે તે વિશે વિચાર કરીએ.

૧ લી બાબતમાં **ધંધાનું જ્ઞાન** એ મૂખ્ય જરૂરનુંછે. એ જ્ઞાન બે રીતે મેળવી શકાયછે.

અભ્યાસથી અને અનુભવથી. સારા ધંધાર્થી થવાને એ બંને રીતે જ્ઞાન મેળવવું અવશ્યનુંછે. પણ આપણા દેશના વેપારીઓ એ બંને પ્રકારનું જ્ઞાન મેળવતા નથી. ખરેખરૂં કહીએ તો એ બંને રીતે જ્ઞાન મેળવવાનાં સાધન નથી. દરેક ધંધાનાં મૂળતત્વ જાણવાથી માણસ ખરે રસ્તે ચાલેછે અને થોડા વખતનો લાભ મેળવવાના લોભમાં ધંધાના મૂળ બંધારણોનો ભોગ આપતા નથી, એટલુંજનહીં, પણ તેમ કરવાથી-શું પરિણામ થશે એ બીજાં દૃષ્ટાંતોથી અને અનુભવથી જાણેછે. ચાલતા કામ ઉપરથી શું ફળ થશે તે જાણવુંઅથવા કાંઈ ફળ થયું તે શાથી થયું એ જેથી માલમ પડે તેનુંજ નામ વિદ્યા. વિદ્યા એ બનાવોપરથી કે અનુભવ ઉપરથી કહાડેલો સાર છે.

નિરિક્ષા, વાતચિત અને વાંચનથી કોઇ પણ ધંધાનાં મૂળતત્વો શીખાયછે. નિરિક્ષા અને વાતચિતથી બનાવો માલમ પડેછે અને વાંચનથી બનાવો સાથે મૂળ બંધારણ સમજાયછે. ધંધાની વિદ્યા શીખવાને આપણી ભાષામાં પુસ્તકો નથી—જે થવાની ઘણી જરૂરછે. તેથી ધંધાના અભ્યાસીઓને પોતાનાજ ડહાપણ ઉપર વધારે આધાર રાખવો પડેછે. તેણે હમેશાં યાદ રાખવું જોઈએ કે બીજા ફતેહમંદ વેપારીઓની માફક એને પણ બે કાન, બે આંખો ને એકજ જીભ છે. ધંધામાં ઘણાખરા ખરાબ થાયછે ને થોડાજ ફતેહમંદ નીવડેછે તે ઉપર નિરિક્ષા કરી વિચારીને સાર ખેંચી કહાડવો જોઇએ. નીહાળીને જોવાથી એના મનમાં ઘણી ઉપયોગી બાબતો ભરાય, જે તેને આગળ ઉપર હજારો રૂપીઆ જેટલું કામ કરશે. ઈતિહાસની, બનાવોની ને મૂળતત્વોની ચોપડીઓ ધ્યાન દેઈ વાંચી મનન કરવી જોઇએ. એ ઉપર કરેલું મનન આગળ ઉપર અડચણની વખતે બહુ કામ આ-

વશે. કેમકે લઢાઇમાં ને સટ્ટામાં, રાજ કારભારમાં ને વેપારમાં, મળતાપણુંછે—જેઓ વેપારમાં ફતેમંદ હોયછે તેઓ ફતેમંદ પ્રધાન જેવાજ જાણવા.

દરેક માણસે અને વેપારીએ પોતાના ઘરમાં અમુક ઉપયોગી વાંચન પુસ્તકો રાખવાં જોઇએ. પણ એ યાદ રાખવું કે ઘણી ચોપડીઓ કામની નથી—થોડી ચોપડીઓ વાંચે પણ ઊંડો વિચાર કરે તે ફતેહમંદ થાયછે. વાંચનારના મનમાં વિચાર ઉત્પંન કરે અને મન શક્તિઓને કામમાં લાવવાને ઉશ્કેરે એવાં પુસ્તકોજ વાંચવાં જોઈએ. કે જે માણસને જીંદગીમાં ને વેપારી થવામાં ઉપયોગી નિવડે. આજનું વાંચેલું કાલે ભૂલી જવાશે માટે દરરોજ નવા નવા જ્ઞાનના ગ્રંથો વાંચવા જોઈએ. જો દરિઆમાં મળતી નદીઓ બંધ કરવામાં આવે તો દરિઓ પણ સૂકાઈ જાય, તેમ માણસ પોતાના મનમાં જ્ઞાનનો નિરંતર ઝરો દાખલ ન કરે તો તે પણ સૂકાઇ જાય. વાંચનથી મેળવેલું નિરંતર તાજુ જ્ઞાન એ ધનવાન થવાનો રસ્તો સૂચવેછે.

પણ એ પ્રમાણે મેળવેલું જ્ઞાન માણસને ખરો વેપારી કરતું નથી. તેણે ધંધાનું જ્ઞાન મેળવવું એટલુંજ નહીં પણ તે કેમ કરવો એ પણ શીખવું જોઇએ—ધંધામાં મૂળતત્વોનું જ્ઞાન કેમ કામે લગાડવું તે શીખવું જોઇએ. એ શીખવું કાંઇ તરત આવડતું નથી. લાંબે વખતે અને પ્રયત્ને આવડેછે. અને એ શીખવા માટે કોઇની દુકાને બેસવું જોઈએ છીએ. લંડનમાં તો કોઇ ધંધો શીખવાને તે ધંધાવાળાની દુકાને બેસવાને તે દુકાનદારને પૈસા આપવા પડેછે. પણ આપણા દેશમાં તેમ નથી. ઘણા ગરીબ માણસો અનુભવ મેળવવાને આપણા દેશમાં વેપારે વળગતા પેહેલાં કોઇ વેપારીની દુકાને બેસેછે, પણ મોટા વેપારીના છોકરા એ પ્રમાણે કરતા કવચિતજ જણાયછે. તેઓ પોતાની દુકાનના ધંધામાં પડતા પેહેલાં ભાગ્યેજ પોતાની દુકાનમાં પણ ધંધો શીખવા બેસેછે. "પારકી મા કાન વીંધે" એ કહેવત મુજબ મોટા વેપારીના છોકરા પણ ધંધાનો અનુભવ લેવાને બીજા તેવાજ વે-

પારીની દુકાને રહી ગુમાસ્તી કરે તોજ ખરૂં જ્ઞાન મેળવેછે. પણ આપણા દેશમાં તેમ થતું જવલ્લેજ જણાયછે.

જે ધંધો શીખવાની ઉમેદ રાખનાર દુકાને બેસે તેણે માલની કીમત કરતાં શીખવું જોઈએ. કેમકે વેપારીને એ ઘણું અગત્યનુંછે. તેથી પોતાનો ને ખરીદનારનો લાભ જાળવી શકેછે. માલની કીમત કરતાં આવડયાથી તે પોતે છેતરાતો નથી ને ખરીદનારને છેતરવાની જરૂર પડતી નથી. કેમકે તેની તે ભૂલ છૂપી રહેતી નથી. ખરીદનારની તે ગેરમાહીતી પણ હોંશીઆર વેપારી તરત પારખી જાયછે. ને એ દીલગીરી ભરેલુંછે કે ઘણા વેપારી ખરીદનારની એ ગેરમાહીતીનો લાભ લીધા વગર રહેતા નથી. માટે વેચનાર અને ખરીદનાર બંનેને માલની કીમત હોવી જોઈએ. એક વેપારી છેતરાઈને હલકો માલ લાવે તો તે સારા માલને ભાવે તેને વેચવો પડેછે. પણ તેથી તેની આબરૂ જાયછે અને ખરીદનાર ફરીને તેની દુકાને ચઢતો નથી. માલની કીમત જાણવાનું જ્ઞાન નાનપણમાં સારૂં મેળવી શકાયછે. નાનપણમાં મેળવેલું જ્ઞાન કદી ભૂલાતું નથી અને મોટપણમાં મેળવેલું જ્ઞાન સારૂં હોતું નથી. પ્રથમ આપણે ઈંદ્રિઓની કેળવણી વિષે કહી ગયા છીએ તે આ ઠેકાણે કામમાં આવેછે.

માલની કીમત શીખવાની નિશાળ સામટો માલ વેચનારની દુકાન કરતાં સાધારણ વેપારીની દુકાન સારીછે. સામટો માલ વેચનાર કારખાનામાંથી સારા માલની સરતે સામટો માલ લેઇ સાધારણ વેપારીઓને એજ સરતે વેચેછે. સાધારણ વેપારી તે માલ પસંદ કરીને લેછે. ન પસંદ પડે તો લેતો નથી. પણ નહીં પસંદ પડવાનું કારણ કાંઈ જણાવતો નથી. એટલે એવી મોટી વખારોમાં રહેલો ગુમાસ્તો ગમે તેટલું ધ્યાન આપે, ને ગમે તેટલો હોંશીઆર હોય, પણ તેને માલની કીમત સમજાતી નથી. પણ સાધારણ વેપારીને ત્યાં એમ થતું નથી. એની દુકાને માલ લેનાર આવેછે તે ભરોંસા ઉપર રહેતો નથી. પ્રથમ તે અજમાવેછે અને નઠારો નીકળે તો તેમાં શી ખામીછે તે જણાવી પાછો ફેંકી જાય-

છે. વળી એ વગર કેટલાક ખરીદનાર માલ લેતી વખતેજ મા-
લની તપાસ કરેછે અને તે ઉપરથી પણ માલ વેચનાર ગુમાસ્તો
માલની કીમત શીખેછે. તે પ્રથમ માલનો પડત ભાવ જાણેછે,
તેમાં શો નફો ખોટ જાયછે તે શીખેછે, નફો ખોટ શાથી થાયછે
તેનો વિચાર સુજેછે, માલમાં શી જાતની ખામીછે તે જાણેછે,
અને એ રીતે ગુમાસ્તો હોંશીઆર હોય તો સારા માલની પરી-
ક્ષા કરતાં શીખેછે.

માલની કીમત જાંણવા સીવાય, હિસાબ રાખતાં, પત્ર વ્ય-
વહાર સાચવતાં, અને હિસાબ ચુકાવી લેતાં પણ વેપારીને આવ-
ડવું જોઈએ. પણ આપણા વેપારીઓમાં એ જાતની ખામી જો-
વામાં આવતી નથી. વેપારી થયો એટલે એટલુંતો આવડવુંજ
જોઇએ. અને તે પણ ગુમાસ્તા તરીકે રહી સાધારણ માણસો
એ ગ્નાંન મેળવેછે. નામું રાખવાની આપણી રીત પણ સારીછે.
એ બધામાં સુધારવાનું માત્ર લખાણછે. આપણા વેપારીઓના
ખોડીઆ અક્ષરનું નામું ઠામું અને કાગળ પત્ર ઘણા જણને ઘ-
ણીવાર ગુંચવાડામાં નાખેછે. ઘણીવાર "કાકા અજમેર ગયાછે ને
કાકી કોટેછે" ને બદલે "કાકા આજ મરી ગયાછે ને કાકી કુટે-
છે" થઈ જાયછે. ખોડીઆ અક્ષરે લખેલી ખાંડની ખડી વંચાય
તેમાં નવાઈ નથી. આવું નામું ને કાગળ વાંચવાને ઘણો મહાવરો
ને હોંશીઆરી જોઈએ છીએ. આસ પાસના ભાવ ઉપરથી ઘણી
મુશ્કેલીએ હોંશીઆર માણસ ખોડીઆ અક્ષર બેસાડી શકેછે. માટે
તે લખાણ સુધરવું જોઇએ. આપણા વેપારીઓ સારા અક્ષરથી
ને સારી ઢપથી સ્પષ્ટ લખનાર થાય એમ થવું જોઈએ.

ગુમાસ્તી કરવાની મતલબ અમુક ધંધાનું બરાબર ગ્નાન
મેળવવા માટેછે. એ ગ્નાનમાં ઉપર કહેલી બાબતોનો સમાવેશ થા-
યછે. એટલુંજ નહી, પણ એ માલ ક્યાં થાયછે, માલ બનાવનાર
શા ભાવે વેચેછે, સામટો માલ વેચનાર વેપારીઓ શા ભાવે આ-
પેછે, સારો ને સસ્તો માલ ક્યાં મળેછે, અને એ માલની વધારે
ખપત ક્યાંછે, ને એ માલનું નૂર, જકાત, ખરચ વગેરે શા પ્રમાણે

થાયછે તે પણ જાણવું જોઈએ. આ માહીતી મેળવવી એ કાંઇ સેહેલું કામ નથી. પણ ઈચ્છાને આગ્રહ તે મેળવી આપેછે. માલની બરાબર ખરીદી કરતાં શીખવું જરૂરનુંછે એટલુંજ નહી, પણ તે સાથે બીજું જ્ઞાન પણ મેળવવું જોઇએ. પોતાના ધંધાને લગતા બીજા એકાદ ધંધાની પણ માહિતી મેળવવી જોઇએ. અને બાકીના ધંધાનું સાધારણ જ્ઞાન હોવું જોઇએ. કેમકે નવિન શોધોથી, લઢાઈથી, રાજ મનાથી, અને હદ ઉપરાંત એ જાતના વેપારીઓ વધી પડવાથી એ વેપાર માલ વગરનો થઇ પડયો તો જેને બીજા ધંધાની માહિતી હોયછે તે, બીજે ધંધે વળગી ભૂખે મરતો નથી. માટે દરેક વેપારીને ઓછામાં ઓછા બે ધંધાની માહિતી તો હોવીજ જોઈએ.

ઉપર પ્રમાણે ધંધાની માહિતી મેળવ્યા પછી તે ધંધાર્થીના મનમાં એક સવાલ ઉભો થાયછે, તે એકે તેણે આગવો ધંધો કરવો કે બીજા વેપારી સાથે કરવો? આ સવાલનું નિરાકરણ તેની પાસે મુડી કેટલીછે અને તે દરવરસે કેટલો માલ વેચી કેટલો ચોખો નફો મેળવી શકશે તે ઉપર આધાર રાખેછે. માટે હવે મુડી ઉપર પ્રથમ વિચાર કરીએ.

મુડી—એનો સાધારણ અર્થ એ છે કે માણસે હવે પછી પેદાશ કરવાને જે ધન એકઠું કર્યું હોય તે મુડી. વેપારી વર્ગમાં એનો અર્થ એછે કે વેપારી પોતાના વેપારમાં જે માલ અથવા પૈસા રોકે તે, અથવા પંત્યાળા વેપારમાં જે માણસ પોતાના ભાગ પ્રમાણે પ્રથમ જેટલું ધન રોકે તે મુડી. વેપાર એટલી જાતના જુદા જુદા પ્રમાણના છે કે દરેક વેપારી પાસે પ્રથમ કેટલી મુડી જોઈએ તે નક્કી કરી શકાય નહીં. એટલે મુડી માટે એટલુંજ કહી શકાય કે ધંધાના પ્રમાણમાં મુડી જોઈએ અને જેમ ધંધો વધે તેમ મુડી વધારવી જોઇએ અથવા મુડીના પ્રમાણમાં ધંધો કરવો જોઇએ.

યોગ્ય મુડી વગર વેપારે વળગવું વાજબી કહેવાય નહી. એવું કહેવાયછે કે ધનાઢયોનો $\frac{3}{4}$ ભાગ કરજે નાણા લેઇને વેપારે વળ-

ગેલાનોછે, એ કદાચ હશે. પણ ખરૂં કહીએતો તે પણ મુડીજ હતી. જેમ જેમ નફો મળતો જાય તેમ તેમ કરજ અદા કરવાની સરતે લીધેલા કરજની એ મુડીજ હતી. પણ કદાપિ કોઈ માણસ યોગ્ય મુડી વગર ધંધે વળગી ફતેહ પામ્યો હોય, તોપણ તેજ માણસ તેવી રીતે કરવાને બીજાને કોઇવાર સલાહ આપશે નહી. કેમકે તેમ કરવાથી તે માણસ હમેશાં ચિંતાતૂર રહેછે, અને તેને અડચણો અને જોખમ વેઠવું પડેછે. કરજે વેપાર કરી ફતેહ મેળવવી એતો નસીબને આધિનછે, જે ગમે તેવો ડાહ્યો માણસ પણ અગાઉથી વરતી શકશે નહી.

મુડીની વ્યવસ્થા સંબંધી ઘણો વિચાર કરવાનોછે. સૌથી વધારે અગત્યનો તો એછે કે, કેટલી મુડીએ કેટલો વેપાર કરવો? એટલે એક માણસે પોતાની મુડી કરતાં કેટલો વધારે માલ ખરીદવો? આ સવાલ ઘણો ગંભીરછે. આપણા દેશના નાણાવટીઓ પોતાની મુડી કરતાં ચારગણો વેપાર સલામતીથી કરી શકેછે. માલના વેપારીઓ ત્રણ ગણો વેપાર કરી શકેછે. પણ ધંધાની જાતના પ્રમાણમાં એ પ્રમાણ વધઘટ થવું જોઇએ. એટલે આપણે એ સાધારણ નિયમ આ પ્રમાણે આપી શકીએ—કોઈ માણસને પારકા પૈસા જોખમમાં નાખવાનો હક નથી—તે પોતાનીજ મુડી માત્ર વાજબી રીતે જોખમમાં નાખી શકેછે. માટે કોઈ પણ ધંધામાં માલની કીમત પડયાથી, લેણદારો ચઢી આવ્યાથી કે બીજા કારણથી પોતાને દેવાળું કહાડવું પડે તો તે વેપારી માલની કીમતની ખાધમાં કે પોતાના નાદાર કે નબળા દેવાદારોની ખાધમાં પોતાની મુડી જતાં લેણદારોને દોકડે પાઇકે ચુકાવી આપી શકે એટલો પોતાની મુડી કરતાં વધારે વેપાર તે વાજબી રીતે કરી શકેછે. અને એવી ખાધ સાધારણ રીતે જોતાં ત્રીજા બાગથી વધારે હોતી નથી એટલે મુડી કરતાં ત્રણ ગણો વેપાર કરે ત્યાં સુધી સલામતી ભરેલુંછે, પણ ત્રણ ગણો વેપાર થયા પછી તે ઉપરાંત કરવામાં ગમે તેટલો લાભ મળવાની લાલચ હોય તોપણ ડહાપણ નથી. કેમકે પોતાનું દેવું વખતસર અદા કરવાને

લેણું વખતસર આવશે તેની ખાતરી કરી શકાતી નથી.*

મુડી સંબંધી બીજો વિચાર એ છે કે વધારાની મુડીને કામે શી રીતે લગાડવી? જ્યારે નફો એકઠો થયો હોય અને વેપારમાં વધારે મુડી રોકવાની જરૂર ન હોય, અથવા પોતાની સઘળી મુડી વેપારમાં કામે લાગતી ન હોય તો એ વધારાને વધારાની મુડી કહેછે. એ વધારાની મુડીને ખાત્રી લાયક સાનથી વ્યાજે રોકવી કે જરૂરને વખતે એ વધારાની મુડી કામ લાગે. પણ ખાત્રી લાયક સાન તે શું? એ સમજવાને થોડો વધારે ખુલાસો કરવાની જરૂરછે. સાનમાં લેવાની ચીજો બે જાતનીછે. સ્થાવર અને જંગમ. ઘર, જમીન, વગેરે સ્થાવર ચીજોનું માત્ર ભાડું આવેછે અને પૈસાની જરૂર વખતે તેને સેહેલાઈથી વેચી શકાતું નથી. પણ જંગમ મિલ્કત જેવી કે માલ, શેર, નોટસ, લોન વગેરે જલદીથી વેચીને રોકડ કરી શકાય એવીછે. અને વધારાની મુડીને એવી રીતે રોકવી કે તેના જરૂર વખતે જલદીથી રોકડ કરી શકાય. બીજા પ્રકારની મિલ્કત તેવીછે માટે તેમાં વધારાની મુડી રોકવી જોઇએ. આપણા દેશમાં વેપારમાં જોઈએ તે કરતાં વધારે મુડી હોય એવા માણસો જવલ્લેજ મળશે અને તેવાને માટે ઉપરની બાંહ્યધરી જેટલી જોઈએ તેટલી મળી આવશે. સ્ટોક, નોટ,

---

* આનરેબલ હોરેસગ્રીલી પોતાના ખાનગી પત્રમાં લખેછે કે "વેપારી અજાણપણામાં કેટલું દેવું ખેંચી શકે એ વિશે જુદા જુદા લખનારનો જુદો જુદો વિચારછે. તેમ એ વિશે અમુક નિયમ બાંધવો પણ અશક્યછે. એક માણસ પોતાની મુડી કરતાં ત્રમણું દેવું ખેંચતાં છતાં દેવાળું કહાડતો નથી ને બીજા પોતાની મુડી કરતાં બમણા દેવામાં દેવાળું કહાડી લેણદારોને નુકશાન કરેછે. ખરો નિયમતો એટલોજ કે કોઈપણ માણસને પોતાના ધંધાનું જોખમ લેણદારોને જણાવ્યા વગર અને તેમની મંજુરી મેળવ્યા વગર તેમની મુડી જોખમમાં નાખવાનો હક નથી. વળી દેણદારે પણ વિચારવું જોઇએ કે હું જે જોખમ વહોરૂંછું તે મારા અંતઃકરણ પૂર્વક વાજબી છે ને દ્રઢતાથી દેવું પાછું વાળવાના ઇરાદા પૂર્વકછે."

શેર વગેરે આપણા દેશમાં નવિનછે; તોપણ હવે તે આપણા વેપારીઓ સમજવા લાગ્યાછે; એટલે એ વિષે લંબાણ કરવાની જરૂર નથી.

માલનું વેચાણ અને નફો—મુડી સિવાય દરેક વેપારીએ વેપાર કરતા અગાઉ તે વેપારમાં કેટલો માલ વેચી, કેટલો નફો મેળવી શકશે એ વિચારવું પણ અવશ્યનુંછે. પણ આપણા દેશમાં એવો વિચાર કરનારા થોડાજ નીકળેછે. અને વગર વિચારે વેપારમાં ઝોકાવ્યાથી તેઓ ભારે જોખમમાં આવી પડેછે. તે ખોટ ખાયછે, મુડી ગુમાવેછે કે દેવાળું કહાડેછે. જો આવો દીર્ઘ વિચાર કરીને વેપાર આરંભે તો ઘણા માણસો ખરાબ થતા અટકે. પણ એ વિચાર કરવાને જાતી અનુભવ જોઇએ. જે જાતના માલનો વેપાર કરવોછે તે માલની તે જગાએ કેવી ખપતછે, એ જાતના બીજા વેપારીઓ કેટલાછે, એ માલ શા ભાવે મળશે, રસ્તામાં લાવતાં ભાડું, મજુરી, દાણ વગેરે કેટલું ખરચ થશે, ઘસારો કેટલો થશે, વ્યાજ ખાધ કેટલી લાગશે, એ માલ વાજબી રીતે કેટલે નફે વેચી શકાશે; એ બધું અનુભવથી જાણી લેઇ આંકડા ગણી જોઇ યોગ્ય ચોખો નફો મળે તેમ હોય તોજ તે વેપાર આરંભવો, નહીં તો તે પડતો મુકી બીજો વેપાર કરવો એમાંજ સલામતીછે.

દુકાનની જગા પસંદ કરવી એ વેપારીને બહુ જરૂરનુંછે. આપણે જે જાતનો વેપાર કરતા હોઇએ તે જાતના વેપારીની દુકાન જ્યાં હોય ત્યાં આપણે પણ દુકાન માંડવી જોઇએ. આપણે કાપડનો વેપાર કરતા હોઇએ તો જ્યાં કાપડની ઘણી દુકાન હોય ત્યાં આપણે પણ દુકાન કહાડવી જોઇએ. કેટલાક એમ ધારેછે કે જ્યાં ઘણા વેચનારા હોય ત્યાં દુકાન માંડવા કરતાં, જ્યાં કોઈની દુકાન ન હોય ત્યાં માંડ્યાથી વધારે ખપત થાય. પણ તે ભૂલછે. સારા ખરીદનારા જ્યાં મૂખ્ય દુકાનો હોય ત્યાંથી માલ ખરીદેછે. વળી હોંશીઆર ખરીદનારા માલની સરખાવણી કર્યા વગર ખરીદ કરતા નથી. જેમ સરખાવણી કરવાને ઘણી દુકાનો હોય તેમ તે તરફ ખરીદનાર વધારે ખેંચાયછે. તેથી એકલી દુકાન માંડનારની દુકાને કોઇ જતું નથી. માલની હરીફાઇ એતો

વેપારનો પાયોછે. સામસામી દુકાન માંડયાથી દેખીતી હરીફાઇ થાયછે, પણ પરિણામે બંનેને લાભકારી નીવડેછે. તે આ નીચે-ની વાતથી વાંચનારના ધ્યાનમાં સ્પષ્ટ આવશે.

એક ટોપીઓનો વેપારી કહેછે કે "જ્યારે હું જુવાન હતો ત્યારે પ્રથમથી હું ટોપી વેચવાનો વેપાર કરવા લાગ્યો. પ્રથમ મેં ધાર્યું કે જ્યાં કોઇ ટોપી વેચનાર ન હોય ત્યાં દુકાન કહાડવી, તેથી મારી આસપાસ પા મૈલ સુધી કોઇ ટોપીવાળાની દુકાન નહોતી ત્યાં મેં દુકાન માંડી. પણ વરસ આખરે મને કાંઇ પણ નફો મળ્યો નહીં એમ કહું તો તે ખોટું નથી. મારૂં ખરચ માંડ નીકળ્યું. તેથી મેં ગામમાં તજવીજ કરી કે બીજા ટોપીવાળાનો માલ ખપેછે કે નહીં. એક ઠેકાણે બે ટોપીવાળાની દુકાન દીઠી ત્યાં તેઓનો માલ ખપતો દીઠો, તેથી મેં પણ ત્યાં એક દુકાન ભાડે લીધી. મારા સામાવાળા સાથે હરીફાઇ કરી હું પણ માલ વેચતો થયો. કોઇ વાર મારો માલ ખપે તો કોઈ વાર સામા-વાળાનો પણ ખપે. એ મુજબ અમારો માલ વધારે ખપવા લા-ગ્યો ને હું સારો નફો મેળવતો થયો. અને બાર વરસમાં તો હું પૈસાદાર થઇ બેઠો. એ રીતે ઉપરથી દેખીતી હરીફાઇ જેનાથી હું દૂર રહેવા ચાહતો હતો તેજ હરીફાઇએ મને ધનવાન કર્યો ને મારી ભૂલ ભાગી."

વળી દુકાનની જગા વારંવાર બદલવી નહીં જોઇએ. એક જગાએ ઘરાકો આવતા થયા કે દુકાન બદલી તો તેઓ ફરીને તમારી દુકાન ખોળવાની કડાકુટમાં પડવાને બદલે તમારા જેવો દુ-કાનદાર તે પસંદ કરી લેછે. માલની ખપત ઘરાકો ઉપરછે અને ઘરાકો સાખ બેઠી છતાં પણ વારંવાર દુકાન બદલાયાથી પલટાઇ જાયછે ને તેથી નુકશાન ખમવું પડેછે.

વળી દુકાન સાફસુફ, અજવાળું પડે એવી, અને ખુલ્લી હવા આવતી હોય એવી જોઇએ. દુકાનનું મકાન ભભકાદાર કે સું-દરજ હોય તો ચાલે એવું કાંઈ જરૂરનું નથી. દુકાન શોભાયમાન ને ભભકાવાળી કરવાનું ખરચ તો નકામું છે. ઉલટી એવા ખર-

ચથી તેા ખરાબી થાયછે. પણ સ્વચ્છ, અજવાળાવાળી ને ખુલ્લી હવાવાળી દુકાન તેા અવસ્યની છે.

દુકાનમાં અજવાળું હેાય તેા તેમાંનેા માલ જોનાર દુરથી જોઇ શકેછે. અંધારી દુકાનમાં માલ લેતાં ખરીદનાર વહેમાયછે કે રખેને છેતરાઇએ. અને બીજા કેાઈ કારણ વગર માત્ર દુકાન અંધારી હેાવાથીજ તે માલ ખરીદ્યા વગર બીજી દુકાને ચાલ્યા જાયછે. વળી નાણાવટીની દુકાનમાં પુષ્કળ અજવાળું હેાય તેા હિસાબમાં ને પૈસામાં ભૂલ આવતી નથી. તેથી વખત બચે છે, તે હિસાબ મેળવવાની ચુકેા ખેાળવામાં રેાકી શકાયછે. ગામડામાં તેા સુરજનું અજવાળું દુકાનેામાં આવે, પણ મુંબાઈ જેવાં ગીચ વસ્તીનાં શેહેરેામાં પુરતું અજવાળું આવતું નથી, ત્યાં એ વાતની સંભાળ લેવાનીછે. વળી દુકાનમાં અજવાળું આવવાથી દુકાન ખુશકારી દેખાયછે. અંધારી દુકાનમાં દીવા કરીને અજવાળું પાડેા તે કરતાં સુરજનું અજવાળું વધારે અને સસ્તું પડેછે. વળી અંધારી દુકાન કરતાં અજવાળી દુકાનમાં કામ કરનારા પણ હેાંસથી કામ કરી શકેછે. આંખને પણ દીવા કરતાં સુરજનું અજવાળું વધારે ગમેછે.

દુકાનમાં ખુલ્લી હવા આવવાના રસ્તા એ પણ અગત્યનાછે. ખુલ્લી હવાના ઉપયેાગનેા પુરાવેા કલકત્તાની અંધારી કેાટડી આપણને પુરતેા આપેછે. તરવાર કરતાં હવા વધારે ઘાતક છે. ખુલ્લી હવાના ફાયદા વિષે ઘણાં પુસ્તકેા રચાયલાંછે. ગીચ વસ્તીવાળા શેહેરની અને અંધારા ઓરડાની હવાથી થતાં નુકશાન વિશે પણ ઘણા ડાક્ટરેા કહેછે. ખુલ્લી હવા જેમ રહેવાના મકાનને તેમ દુકાન, વખાર, કે પેઢીને પણ ઉપયેાગની છે. બંધીઆર જગામાં કેટલીક જાતનેા માલ રાખ્યાથી રંગ બદલાયછે ને કેટલાકનેા ગુણ બદલાયછે, ને કેટલેાક તેા બીલકુલ બગડી જાયછે. વળી જ્યાં ખુલ્લી હવા આવ જા કરતી ન હેાય તેવી દુકાનમાં કામ કરનારાની તનદુરસ્તી પણ બગડેછે; કેમકે લેાહીને ચેાખું કરવામાં ને તનદુરસ્તી જાળવવામાં સ્વચ્છ હવા અગત્યની છે.

હવે દુકાનમાં માલ ગોઠવવા વિષે વિચાર કરીએ. નાની દુકાનોમાં માલ એવી રીતે ગોઠવવો કે જેથી જોનાર દૂર ઉભો ઉભો બધો માલ જોઇને પોતાને જરૂરનો ખોળી શકે. માલ સાફસુફ રાખવો. માલ રાખવાનાં કબાટ ચોખાં રાખવાં. દુકાનમાં પણ એક માલ અહી અને એક માલ અહી એમ પડેલો ન જોઈએ. વળી માલ અનુક્રમે ગોઠવવો જોઇએ કે ખરીદનાર માગે કે તરત ખોળી અપાય. માલ ખોળતાં વખત ગુમાવવો એ કમાઇ ગુમાવ્યા બરાબર જાણવું. વળી માલ સફાઈબંધ હારેદોરે જાતવાર ગોઠવવો જોઈએ. આ પ્રમાણે કરવાથી દુકાનમાં થોડે માણસે ઘણું કામ થશે ને તે પ્રમાણે વકરો પણ બોહોળો થશે. જે દુકાનમાં માગતા પહેલાં ગુમાસ્તો માલ લાવી રજુ કરેછે તે દુકાનમાં ઘણાં માણસની જરૂર પડતી નથી. પણ એક માલ ખોળવા એક જણ જાય ને બીજા માટે બીજો જાય તો તેવી દુકાનમાં ઘણાં માણસો રાખતાં છતાં પણ વખત ઘણો જવાથી ઘરાક કંટાળી જાયછે અને ઘરાકી ઘટી જાયછે. માટે દુકાનમાં માલ જથા પ્રમાણે જાતવાર મુકરર સ્થળે ગોઠવવો જોઇએ.

પણ મોટી દુકાનમાં ઘણા નોકરો કામ કરનારા હોય ત્યાં તો દરેક નોકરને અમુક ભાગ સોંપવો જોઇએ. તે ભાગનો સામાન તેજ નોકર અનુક્રમે ગોઠવે, મૂકે ને આપે. વળી એવી દુકાનોમાં દરેક ભાગમાં કયો કયો ને કેટલો માલછે, ક્યાંછે, એ વગેરેનું અક્ષર વારી પત્રકમાં જેટલામે નંબર આવતો હોય તે નંબર તે કબાટ ઉપર ચોડવો. વળી કબાટના કયા ખાનામાં કયો માલ છે તેનો નંબર તે ખાના ઉપર ચોડવો; ઘણી જાતનો માલ હોય ત્યાં કોઈ પણ માલ જડવા માટે આ ગોઠવણી અવશ્યનીછે. દરેક સામાન માટે ને માણસ માટે, જગા મુકરર કરવી જોઇએ. દુકાનમાં કાંઈ પણ નકામું ન જાય તેની સંભાળ રખાવવી જોઇએ. વળી હિસાબ રાખનારા પાસે છૂટક પણ તૈયાર હોવું જોઇએ, કે ખરીદનારને વટાવવા જવું ન પડે. દુકાનના સઘળા માણસ ઉપર નજર પહોંચે ને ખરીદનારને તુરત દેખે, એવે ઠેકાણે

શેઠની બેઠક હોવી જોઈએ.

હવે શેઠે નોકરો કેવા પસંદ કરવા તે તપાસીએ. એકલો માણસ, માત્ર જાતિ મેહેનતથી મોટા પાયા ઉપર વેપાર કરી શકે નહીં, તેથી તેને પોતાને મદદ કરવાને નોકરો રાખવાની જરૂર પડેછે. એ નોકરો સારા નઠારા પસંદ કરવા ઉપર એના ભવીષ્યનો આધાર રહેલોછે. નોકરમાં કામ કરવાની આવડત સિવાય મૂખ્ય ગુણોમાં પ્રમાણિકપણું અને નરમ સ્વભાવ જરૂરનોછે. પ્રમાણિક માણસ ખોળવાને કાંઇ નિયમો આપી શકાતા નથી, તોપણ નોકર રાખીએ તેનાં મા બાપની પ્રથમ તપાસ કરવી. એમ નથી, કે પ્રમાણિકપણું કે અપ્રમાણિકપણું કાંઈ કેટલાક રોગની પેઠે ઓધે ઉતરતું હોય, પણ એટલું તો સંભવેછે કે સદ્‌ગુણી ને ધાર્મિક માણસ પોતાનાં બચ્ચાંને પણ પોતાના જેવી કેળવણી આપે. વળી જે બાળક પોતાના ઘરમાં પોતાનાં માબાપના સદાચરણનાં અને સત્યતાનાં દૃષ્ટાંતો દેખતો હોય તે બાળક મોટો થયા પછી તેવાંજ દૃષ્ટાંતો પોતે આપે એમ સંભવેછે. જે જગા ભરોંસાની અને જોખમની હોય તે જગા ઉપર સદ્‌ગુણી માણસ નીમવાની અગત્યછે. અને એ ગુણ ઘણુંકરીને સારી કેળવણી લીધેલા માણસમાં હોયછે. જો કોઇ માણસમાં સમજણ અને વિચારો સાથે ઊંચા પ્રકારનો સદ્‌ગુણ હોય તો તેનામાં ગમે તો થોડી બુદ્ધિ દેખાતી હશે તોપણ ડહાપણ તો હશે ખરૂં; કેમકે ભલપણ સાથે ઘણુંકરીને ડહાપણ અતલગનો સંબંધ રાખેછે. તેથી ભલાઇ સાથે ડહાપણ આવે એવું ધારી શકાય. એ ઉપરથી એમ નહીં ધારવું કે ડહાપણ સાથે ભલાઈ આવેછે તેથી, ભલા માણસમાં ડહાપણ હોય, પણ ભલાઇજ માણસને ડહાપણ શીખવેછે; ભલપણથી માત્ર ડહાપણનું કાંઈક સત્વ આવે ખરૂં. તે વડે તે મૂર્ખાઈનાં કામ નહીં કરે; અને તેને કુદરતે આપેલી શક્તિ પ્રમાણે જે કરશે તે તૂલના કરીને કરશે.

વળી નોકરમાં વિવેક સાથે વિનય અને ક્ષમા અથવા નરમ સ્વભાવ કે જેથી તેને કોઈ વાર ગુસ્સો ચઢતો નથી, એ ગુણો

અવશ્યનાછે. સારા માણસોથી જેટલાં ઘરાકો વધતાં નથી તે કરતાં વધારે ઘરાક, એક તોછડા, અવિવેકી અને ગુસ્સાદાર નોકરથી જતાં રહેછે. નમ્ર થવાનો ગુણ કાંઇ બધા માણસમાં હોતો નથી. પણ તે ગુણ વેપારીમાં અને તેના નોકરમાં અવશ્ય જોઇએ. દરેક માણસને આ જીંદગીમાં પહેલો પાઠ ગુસ્સો કબજે રાખતાં શીખવાનોછે. માસીડનના રાજા ડેમીટ્રીઅસને એક ઘરડી ડોસી વારંવાર અરજી આપ્યા કરતી હતી, ત્યારે રાજા એજ કહેતો કે "મને નવરાશ નથી." છેલ્લે ડોસીએ થાકીને રાજાનો જવાબ સાંભળી કહ્યું કે "જ્યારે નવરાશ નથી ત્યારે રાજા થવાનું મૂકી દેતો કાં નથી!" એ ડોસીની માફક આપણે નોકરને પણ એજ કહી શકીએ કે "જો તમે નરમ અને શાંત થઇ શકતા ન હો, તો નોકરી કરવાનું મૂકી દો." શાંત સ્વભાવ રાખવાને તનદુરસ્તીની અને કસરતની જરૂરછે. માણસના દેખાવ ઉપરથી પણ ગુણની અટકળ થઇ શકેછે. જેમકે જાડો માણસ ઘણું કરીને નરમ સ્વભાવનો હોયછે. પાતળા માણસ હમેશાં શાંત અને શહન શક્તિવાળા હોતા નથી. પણ તેઓ બુદ્ધિમાન અને જેમાં બુદ્ધિની જરૂર પડે એવા કામમાં મંડયા રહેનારાછે. વળી એમ કહેવાયછે કે બે ભવાં વચેનું અંતર શાંત સ્વભાવ બતાવેછે; અને તેથી ઉલટું મંડયા રહેવાનો ગુણ બતાવેછે.

નોકરોએ શેઠના વિશ્વાસુ થવું જોઈએ. અને શેઠે તેવાનોકરની નોકરીનો બદલો વાળવો જોઈએ. જે કામ માટે પગાર આપેછે તે કામ બરાબર કર્યું એટલે નીમકહલાલી કરી એમ કહેવાય નહીં. તે કામ સાથે જે કામ માટે પગાર મળતો નથી તે કામ પણ કરવું જોઈએ. ઘણા જણ એમ ધારેછે કે આપણને સોંપેલું કામ કર્યું એટલે બસ. પણ તેમ નથી. નીમકહલાલ નોકરતો થોડી વધારે મેહેનતથી શેઠને ઘણો ફાયદો કરી શકેછે. પોતાના કામ ઉપરાંત અવ્યવસ્થિત પડેલો માલ ગોઠવેછે અથવા કોઈ રકમ લખવાની રહી ગઈ હોય તો લખી લેછે વગેરે. એવી સંભાળ રાખનારા નોકરની શેઠે પણ બુજ કરવી જોઇએ. કેટલાક શેઠ એ

નોકરની જરૂર ત્યાં એક રાખીને તેને જંપવા દેતા નથી, પણ તે રીત ખોટીછે. એમ કરવાથી માણસ થાકી જાયછે થાકેલા માણસમાં ઉમંગ રહેતો નથી, અને ઉમંગ વગર "રડતો જાય તે મુવાની ખબર લાવે" એવું થાય. નોકરોને પણ કાંઇક આરામની જરૂરછે—તેઓ પણ માણસ છે.

દરેક દુકાનમાં તે દુકાનને, વેપારને અને માલને લગતાં પસંદ કરેલાં પુસ્તકોની લાઈબ્રેરી હોય તો ઘણું સારૂં. બીજું જ્ઞાન મળે એવાં પણ પુસ્તકો હોય તો ઠીક. કેમકે કેળવાયલો ને ચંચળ નોકર વેપારીને બહુ કામ લાગેછે. એવી લાઈબ્રેરીમાં નોકરો કામ કરી પરવારે ત્યારે વાંચવા જાય અને જ્ઞાન મેળવે. નોકરો નવરા બેઠા કુથલી કે કજીઓ કરતા હોય તો અટકાવવા અવશ્યછે, તો તે અટકાવવાનો આ પણ રસ્તોછે. નવરાશનો વખત નોકરો જ્ઞાન મેળવવામાં રોકે એ કેવું સારૂં. પણ તે જ્ઞાન મળવાનું સાધન લાઈબ્રેરી તે દુકાનમાંજ હોય તો મળી શકે. માટે તે ઉપર આપણા મોટા શેઠીઆઓ અને કારખાનાવાળા ધ્યાન આપે તો સારૂં.

ઘણા માણસોમાંથી પોતાને જોઇતો નોકર રાખ્યા પછી તેનો ગુજારો થાય એટલો પગાર તેને મળવો જોઈએ. તેનો ગુજારો થાય, ને સરખા સોબતીમાં રહી શકે એટલો પગાર ન મળે તો તે કંટાળીને નોકરી છોડેછે કે શેઠને દગો દેછે. પ્રથમ તેને થોડો પગાર આપી પછી તેનું કામ જોઇ ધીરે ધીરે પગાર વધારી આપવો કે તે ઠીક રીતે રહી શકે. વળી નોકરોને શેઠે પોતાની ચઢતીના પણ ભાગીઆ કરવા જોઇએ. પડતીના વખતમાં શેઠ નોકરને ભાગીઓ કરવા માગે ને ચઢતીમાં તેની દરકાર ન રાખે એ ઠીક કહેવાય નહીં. નોકરને ઇનામ આપ્યાથી તેને હોંસ વધેછે, પ્રીતિ મજબુત થાયછે, દોસ્તી બંધાયછે, અને એ રીતે વધેલી પ્રીતિ ટાઢાડ તડકાથી, દુઃખથી કે નસીબથી બદલાતી કે ઘટતી નથી. બક્ષિસ, માયાળુ બોલ અને નોકરનું ભલું ઈચ્છવું, એ સારા નોકર થવાને હજાર ભાષણ કરતાં વધારે અસરકારક છે. ગાળો ભાંડવી, ગુસ્સો કરવો કે હલકા શબ્દ કહેવાથી નોકરને નઠારૂં લાગે-

છે, એટલુંજ નહીં પણ શેઠનું નઠારૂં કરવાને ઉશ્કેરાયછે.

જુનો ને નીમકહલાલ નોકર તે આપણો અનુભવેલ દોસ્ત-છે; તેને કોઇવાર ભૂલી જવો નહીં. જે માણસ પૈસા કમાયા પછી ને ખૂબ ધનાઢ્ય થયા પછી પૈસા કમાતી વખતે જે તેની સાથે હતા (નોકરો) તેમને ભૂલી જાય તેવા માણસના પૈસાની અદેખાઇ નકામી છે. કેમકે તે અદેખાઈને પાત્ર નથી, પણ ધિક્કારને પાત્ર છે. હમેશાં ધનવાનોએ નીમકહલાલ નોકરની ખુજ કરવી જોઈએ. શેઠીઆઓ તમે તમારા નોકરોને વ્યાજબી ને યોગ્યતા પ્રમાણે આપો, કેમકે તમારો શેઠ પણ પરલોકમાંછે એમ ખચીત જાણજો.

પ્રકરણ ૬ ઠું.

વેપાર કરી પૈસા કમાવા.

ખરીદ કરવું અને વેચવું—આ વિષય ઉપર અમે ગમે તેટલું લખીએ તોપણ તેના કરતાં Dry—Goods Reporter ના એડિટરનું એ વિષેનું લખાણ વધારે અસરકારક થશે એમ જાણી તે આ નીચે દાખલ કર્યુંછે.

"માલ બનાવનાર પોતાના માલનાં એટલાં વખાણ કરેછે કે સીમા—અને એટલાજ માટે કે તેનો આડતીઓ એ માલની સારી કીમત ઉપજાવી શકે. કમીશન લઇ માલ વેચનારા પોતાના માલનાં વખાણ કરશે અને કહેશે કે આ માલ એટલો સારો છે કે અગાઉથી રોકડી કીમત આપીને મેં માલ લીધોછે. પણ ભીતર તપાસીશું તો તે માલ વેચી તેના કમીશન ઉપર ગુજારો કરતો હશે. વળી જ્યારે તેની પાસે માલ વેચવાનો જથાબંધ પડયો હશે ત્યારે તે એકાદ તાકો લેઇ બહાર વેચવા નીકળશે ને કહેશે કે આ માલ એટલો સારો છે કે બધો સપાટાબંધ ખપી ગયો; હવે માત્ર આટલો તાકો રહ્યોછે, એટલે ચુકતો હિસાબ થઈ જશે. અથવા તે કહેછે કે આ જાતનો માલ આપને કીમત કહી તે કરતાં પણ આટલી વધારે કીમત લેઈ-

ને માણેકચંદને આટલાનો ને મૂલચંદને આટલાનો માલ આપ્યો. આતો સાહેબ આપણા ઘરોબાને લીધે આટલી સસ્તી કીમતે આપને આપુંછું. પરદેશી માલ મંગાવી વેચનાર કહેશે કે સાહેબ આ માલ હમણાંજ નવી જાતનો નવા નમુનાનો આવ્યોછે, એની કીમત મને ઘણી બેઠીછે. પણ ખરૂં તપાસો તો તે માલ વરસોનાં વરસોથી તેની દુકાનમાં સડતો હશે ને જેટલી કીમત વધારે બેઠેલી જણાવેછે તેટલી ઓછી બેઠેલી હશે. પરચુરણીઆ—છુટક માલ ખરીદ કરી વેચનારા—ઘેર ઘેર માલ ખરીદ કરવા—સસ્તો ખરીદ કરવા ભટકશે અને મોતીલાલને કહેશે કે મફતીઓ તમારા કરતાં સસ્તુ વેચેછે, મફતીઆને કહેશે કે મોતીઓ સસ્તું વેચેછે ને તમે મોઘું કેમ બતાવોછો. મોતીએ આટલો ભાવ કહ્યો ને મફતચંદ તમે આટલા બધા મોઘા! ઉત્તમચંદને કહેશે કે તમે મોંઘા થયાછો, હવે તમારે ત્યાં માલની ખરીદી બંધ કરવી પડશે. પ્રેમચંદ તમારા કરતાં તો સારો ને સસ્તો માલ આપેછે. ઘરાકી બંધાઇ એટલે તમારે ત્યાં આવીએ ત્યારે તમે મોંઘા થાઓછો એટલે શું કરીએ—હવે ઘરાકી છોડવી પડશે. કેટલીક વાર તો માલની ગાંસડી ઘેર લાવ્યા પછી પોતાને મોંઘી જણાય એટલે પોતાના માણસોને બોલાવી તે વિષે અભિપ્રાય પુછેછે. તેઓ પણ તેનાજ જેવા હોય એટલે મોંઘી માલમ પડ્યાથી તેની કીમત ઓછી કરવાને માલ ધણીને માલ પાછો વાળવાનું જણાવેછે ને કહેછે કે તલકચંદ અને નથુભાઇને ત્યાં આવો માલ સોંઘો મળેછે અને તમે મોંઘો આપો છો. પણ ખરૂં તપાસો તો તેણે તલકચંદની અને નથુભાઈની દુકાન પણ જોઇ નહીં હોય. નાના દુકાનદારો પણ એજ પ્રમાણે માલ ખરીદ કરેછે. તેઓ જુઠી ગપો મારેછે કે ફલાણા બજારમાં આવો માલ બજાર ભાવ કરતાં ઘણો સસ્તો મળતો હતો પણ મેં ભૂલ કરીને ખરીદ્યો નહીં. ખરીદતી વખતે જે માલ ઘણો મોંઘો વેચોછો એમ કહેછે, એજ માલ જ્યારે પોતે ઘરાકને આપેછે ત્યારે ઘણો સસ્તો ને સારોછે એમ કહે છે. જે માલ

બીજાની દુકાનમાં નઠારો ને મોંઘો હતો તે પોતાની દુકાનમાં સસ્તો ને સારો ક્યાંથી થઇ ગયો? ઘરાકને આપતી વખતે એ માલની કીમત, જાત, અને રંગનાં કેટલાં વખાણ કરશે!

"હેમચંદની દુકાને ખેમચંદ જઈને પુછેછે કે શેઠ આ તાકાની ઓછામાં ઓછી કીમત એજછે"?

"હેમચંદ કહેછે હાજી, એ તાકો બહુ સારોછે તે મને ઘણો સસ્તો પડયોછે!! મેં હરરાજીમાંથી એ માલ સસ્તામાં લીધોછે, કેમકે હરરાજ કરનારાને માગણી નહી ચઢવાથી ખોટ ખાઇને વેચવો પડયોછે. અને આપને મેં પડતર ભાવ કહ્યો છે. એથી સસ્તો બીજે કયે મળનાર નથી."

"ખેમચંદ—પણ શેઠ નેમચંદની દુકાને આથી સસ્તો આપેછે તેનું કેમ?"

"હેમચંદ—એ ખુબીછેની! એનો રંગ જતો રહે એવોછે ને આ પાકો રંગછે. તે માલ આ માલની નકલ છે, તે આના જેવો કેમ કહેવાય? અને વળી તે આટલો પોહોળો નથી!!! માલની કીમત અમને વધારે હોય! અમે છેતરાઈએ નહીં સાહેબ."

'કાચા રંગની વાત કહી એટલે પોતાને તેની બરાબર પરીક્ષા નહીં એટલે ભભકામાં અંજાઈને તે તાકાની કીમત આપી ખેમચંદ ચાલતો થયો. હેમચંદે સવાયાં નાણાં કરી ગલ્લામાં નાંખ્યાં.

માલ વેચનાર ને ખરીદનાર આવા, ત્યાં એ બંને પાપના બંધનથી જેમ પથરો ખીલાના બંધનથી બંધાય તેમ બંધાયલાછે એમાં શું આશ્ચર્ય? જ્યાં આવી સ્થિતિ બજારની હોય ત્યાં કોઇ વેપારી "આ દુકાને વાજબી કીમત લેવાયછે, જુઠ કહેવાતું નથી" આવું પાટીયું ચોડે ને તે એકાદ વરસમાં ધનાઢ્ય થાય તો તેમાં કાંઇ આશ્ચર્ય નથી. કેમકે દરેક માણસ આવી રીતે ખરીદી કરવાનું ધિક્કારતો હોવો જોઈએ. કદાચ એ ખરૂં ગણીએ, તોપણ તેનું પરિણામ કેવું થાયછે? એ જુઠાણું શું વિના લાભે બોલવામાં આવતું નથી? એ માણસો શું વિના કારણ પોતાની માણસાઇ ગુમાવતા નથી? શું બીલકુલ સાચું બોલ્યા-

થી જે લાભ ન મળે તે જુઠાણથી મળેછે? જો એમ હોય તો માણસની બુદ્ધિ ઉપર આપણે આફ્રીન થવું જોઇએ. પણ તેમ નથી. આતો માત્ર માણસ માણસમાં જે થોડો ઘણો વિશ્વાસ હોયછે તે આવા જુઠાણાથી તોડવાના ઉપાયો વગર કારણે લેછે. વળી તેઓ મૂખ્યત્વે જુવાનીઆઓ જેઓ તેમના તરફ ધંધાની વિદ્યા શીખવાની નજરથી જુએછે તેમના મનમાં છેતરપંડી અને અપ્રમાણિકપણાનાં બીજ પ્રથમ વાવેછે. પણ તે મોટાં થઈ તેમનેજ વિષરૂપ થઈ પડેછે.

શું ખરીદ કરવામાં ને વેચવામાં જુઠાણાંની જરૂરછે? આ સવાલનો જવાબ બહુ ટુંકો ને ટચછે. જો જુઠાણાની જરૂર હોય તો વેચવું ને ખરીદ કરવું પાપથી ભરેલુંછે, પણ એ તેમ નથી. આવાં ઘણાં જૂઠાણાં તો માત્ર કાંઇ પણ વાત કરવાની ખાતરજ બોલવામાં આવેછે. એ ઉપરથી બીજું કંઇજ નહીં પણ બુદ્ધિની નબળાઇ બતાવે છે. વ્યાપારનાં આવાં ઘણાં જૂઠાણાં તો નફાના સંબંધમાં તો શું પણ કોઇ પણ સંબંધમાં હોતાં નથી. વેચાણમાં પડતર ભાવ કાંઇ સંબંધ ધરાવતો નથી, કેમકે એવો કોઈ વેપારી નથી કે જે પડતર ભાવે માલ વેચે. એમ કરે તો તો તે ગાંડામાંજ ખપે. એટલે પડતર ભાવ જાણવાને પુછપરછ કરવી એ ખાસ જરૂરનું નથી. તેમજ પોતાનો માલ વેચવાને તે શા માટે એટલો આતુર છે તેનું કારણ જણાવવાની ક્વચિતજ જરૂર હોયછે. કેટલાક માણસમાં તો જુઠું બોલવું એ સ્વાભાવિક થઈ ગયું હોયછે. એણે છેતરવાનો એ રસ્તોજ લીધો હોય એમ જણાય છે. વારે વારે ને લાંબી મુદત સુધી જુઠું બોલવાથી ઘણામાં એવી આદત પડી જાયછે. બહુ બોલા માણસોને બોલતી વખતે સત્ય યાદ આવતુંજ નથી. તેની જીભને ટેરવે અસત્યજ ઉભેલું હોયછે. પણ એ ખચીત જાણવું કે જુઠું બોલવું એ સારા ખરીદનારમાં ને હોંશીઆર વેચનારામાં સદ્ગુણ ગણાતો નથી.

માલની સારી પરખ એ ખરીદનારમાં મૂખ્ય ગુણ હોવો

જોઇએ. અને માણસની પરીક્ષા કરવાનો ગુણ માલ વેચનારમાં હોવો જોઈએ તથા બંને જણામાં વકરાના અને કરારના મૂખ્ય કાયદાની માહીતી હોવી જોઇએ.

સારા ખરીદનાર ઝાઝું બોલતા નથી. એ પ્રથમ બજારમાં જઈને જે દુકાનની સારી શાખ હોય તે દુકાન પસંદ કરીને હ-મેશાં કામ પાડેછે, ને તે દુકાને જાયછે. પોતાને જોઈતો માલ કઢાવી તેની કીમત પુછેછે. અને પોતાની માહીતી પ્રમાણે બને તેટલા બજાર ભાવે બીજા શા ભાવ લેછે, તે જણાવ્યા વગર મા-ગણી કરેછે. જો તે કબુલ કરે તો ખરીદી કરી ચાલતો થાયછે. અને જો ના પાડેછે તો તે માલ પડતો મૂકેછે અને તે માલની જરૂરજ હોય તો બીજી દુકાને જાયછે.

માલ વેચનાર જેમ પોતાના માલ માટે વધારે વખાણ કરે તેમ હોંશીઆર ખરીદનાર વધારે સાવધ થાયછે. તથા પુરાવા પુર્વક ખાતરી થયા સિવાય તે પોતાનો વિશ્વાસુ છે એવું જણાવે તો તે, તેની મૂર્ખાઇ ઉપર હસેછે. જ્યારે શક પડતું વેચાણ લે-વાનું હોય, ત્યારે તેની શુદ્ધતાની ખાતરી કે લખાણ માગેછે. કે-મકે પોતાની સાવધગીરી માટે લેવાના ઉપાય પોતે લે, તેમાં કો-ઇ પણ વાજબી માણસ વાંધો લેશે નહીં એમ તે જાણેછે.

હોંશીઆર વેપારીમાં માણસના સ્વભાવનું સારૂં જ્ઞાન હોય છે. તથા નમ્ર સ્વભાવ, અને ભિન્ન ભિન્ન ખરીદનારાના સ્વભાવને અ-નુકુળ થવાની યુક્તિ હોયછે; પોતાના ધંધાની પૂર્ણ માહીતી હો-યછે, તેમજ પોતે સંભાળથી માલ ખરીદેલો હોવાને લીધે પોતા-ના માલની ભલામણ શુદ્ધ અંતઃકરણથી કરી શકેછે, અથવા જો કોઇ સરત કરવા માગે તો તેમાં પણ તેને કાંઈ વાંધો આવતો નથી. સારો વેપારી હમેશાં લોકોનો વિશ્વાસ મેળવવાને તાકે છે. અને તે મેળવવાને સઘળા યોગ્ય ઉપાયો કરેછે. સત્યતાના મોહ થી ઘરાકોનો વિશ્વાસ મેળવેછે અને શક પડતું કાંઇ પણ બોલ-તો કે જણાવતો નથી, તેમ મેહેરબાની દાખલ ઓછું લેછે એમ બતાવતો નથી અથવા બતાવી શકાય એવા પુરાવા વગર ખોટ

ખાઈને વેચતો હોય તો પણ તેવું કહેતો નથી—પોતાના માલનો પડતર ભાવ તે ક્વચિતજ જણાવેછે, કેમકે ઘરાક જાણેજ છે કે વેપારી નફો લીધા વગર વેચે નહીં, માટે જો પડતર ભાવ કહીશું તો ઉલટો ઘરાકના મનમાં વસવસો આવશે અને તેથી વિશ્વાસ ઉઠી જશે. તે ઘરાકને કેવો માલ જોઈએ છીએ તે તરત જાણી લેછે ને સઘળા માણસો આગળ બધા માલને માટે એક સરખાં વખાણ કરતો નથી; પણ ખરીદનારને મન ગમતો માલ બતાવીને તે લેવાની ભલામણ કરેછે. પણ ખરીદનારે નઠારો માલ પસંદ કર્યો હોય તો તેની ખરી ખામીઓ ઝાહેર કરેછે અને તે જાતનો પસંદ પડતો માલ લાવીને તેની આગળ ધરે છે, જેથી ઘરાકોનો તેના ઉપર વિશ્વાસ બેસેછે. નાના મોટા સર્વ ઘરાકો સાથે તે નમ્રતાથી વરતેછે. અને મોટા પુરૂષો સાથે ઘરના માણસની પેઠે વરતતો નથી પણ તેનો મોભો સાચવીને વરતેછે. તેમજ કોઇ ઘરાક આવ્યો તેના ઉપર ગીધનીપેઠે તૂટી પડતો નથી કે તેનો છેડો ઝાલી જૂદો જૂદો માલ બતાવી તે લેવાનો આગ્રહ કરી ઘરાકને કંટાળો આપતો નથી. પણ ઉલટો તેની દુકાનમાં ઘરાક આવ્યો કે તેની સાથે તે નરમાશથી ને અદબથી એવી રીતે વરતેછે કે તે ઘરાક તે વખતે કદાચ ખરીદ નહીં કરે, તોપણ બીજી વાર તેની દુકાન વગર બીજી દુકાને જશે નહીં.

સારા વેપારીઓ નીચે લખેલાં ધોરણો ધ્યાનમાં રાખી વેપાર કરે છે.

૧ વેપારી નફો મેળવવા વેપાર કરેછે, તેથી તેઓ નફા વગર વેચાણ કરતા નથી. નફા વગર રોકડી કીમતે પણ વેચાણ કરતા નથી.

૨ વખતસર પૈસા નહીં આપનાર કરતાં બરાબર વખતે પૈસા આપનાર પાસેથી થોડો નફો લેછે. તેમજ લાંબું દેવું ખેંચનાર કરતાં થોડું દેવું ખેંચનારને સસ્તી કીમતે માલ આપેછે.

૩ અજાણ્યો માણસ લુચ્ચો તો નથી તેથી પ્રથમ ખાતરી

કરવામાં સાવચેત રહેછે, તોપણ દરેક માણસને, તે લુચ્ચો નીવડે નહીં ત્યાં સુધી પ્રમાણિક ધારીને તેની સાથે કામ પાડેછે.

૪ તે બહુ બોલતો નથી અને બોલવામાં ડહાપણ વાપરેછે.

૫ "માણસ ધારેછે તે કરતાં થોડો પૈસો, થોડું ડહાપણ અને થોડો ભરોંસો સાધારણ રીતે હોયછે," એ ઇટાલીયન કહેવત ખરી માનીને વરતેછે.

૬ જેટલો માલ વેચાયો તેટલો બધોએ ઠીક વેચાયો એમ જાણતો નથી, પણ જેટલા માલની કીમત સલામતીથી મળી શકે તેટલોજ ઠીક વેચાયો એમ જાણેછે. જે માલના પૈસા આવ્યા નહીં તે માલ વેચાયો નહીં, પણ મફતનો નાખી દીધો એમ ગણેછે.

૭ તેઓ એમ માનેછે કે ભભકાદાર પોશાક, ખાતરી પૂર્વક બોલ, અને ભરોંસો પડે એવો દેખાવ એ ઘણીવાર છેતરવા માટે ધારણ કરેલાં હોયછે. જેઓ ધર્મ વિષે અને ફરજ વિષે વારંવાર સર્વ સ્થળે ડોળથી અને દંભથી બોલેછે તેમના ઉપર તે હમેશાં શકની નજરથી જુવેછે.

૮ લુચ્ચાઇથી અસાવધ જવાબ મેળવવાને કેટલાક એકદમ અણધાર્યો હીમતથી સવાલ પુછેછે. કેટલાક માણસ વાતની મૂખ્ય મતલબ ઉપરથી ધ્યાન ખસેડવાને કેટલીક રમુજી મીઠામરચાવાળી વાતો કરેછે— જેમ કેટલાક તાબાના નોકરો ઉપરીનું ધ્યાન બીજી આડી તેડી પણ જરૂરી વાતો તરફ ખેંચીને પછી પોતાની મતલબના કાગળ ઉપર પીછું ફેરવાવી લેછે તેમ. પણ હોંશીઆર વેપારી આવા ભલા માણસોથી અજાણ્યો હોતો નથી.

સારો વેપારી હમેશા સઘળા માણસો સાથે નમ્રતાથી વરતેછે. કેમકે તે જાણેછે કે એવું કોઇ પ્રાણી નથી, કે જે વેપારીને નુકશાન કરી ન શકે. જો માણસને સલાહ શાંતિમાં રહેવું હોય તો તેણે કોઇનું પણ માઠું કરવું નહી. વેપારીએ સઘળી વાતનો વિચાર અને ડહાપણ રાખવું જોઈએ.

વેચવા ખરીદવામાં કેટલીકવાર વટાવ કાપવાની જરૂરત હોયછે. પણ તે વટાવ કેટલો ને કેવી રીતે કાપવાનો તે નક્કી કર-

વું જોઇએ. સેંકડે થોડો વટાવ કાપવાનો હોયછે ત્યારે કાંઈ ઘણો તફાવત પડતો નથી, પણ જ્યારે સેંકડે ૪૦ કે ૫૦ ટકા વટાવ કાપવાનો હોયછે ત્યારે તફાવત ઘણો પડે છે. સો રૂપીઆનો ૫૦ ટકા વટાવ અંદરથી કાપવાનો હોય, એટલે સોના ૫૦ રૂપીઆ આપવાના થાય. પણ સો રૂપીઆ આપે તો ૫૦ રૂપીઆનો વધારે માલ આપે તો, સો રૂપીઆ રોકડાથી ૧૫૦ રૂપીઆનો માલ આવે. અને સો રૂપીઆના માલમાંથી ૫૦ ટકા કાપી આપે તો સો રૂપીઆ રોકડાથી ૨૦૦ રૂપીઆનો માલ આવે. આટલો બધો તફાવત પડે છે. માટે વટાવ કેટલો ને કેમ કાપવાનો એ પ્રથમ નક્કી કર્યું હોય તો વેચનાર ખરીદનારમાંથી કોઈને નુકશાન ખમવું પડતું નથી, કે પાછળથી એ બંનેમાં વાંધો ઉઠતો નથી. આ બધા કરતાં સૈાથી સારો રસ્તો તો એજ છે કે ચોખી કીમતે વ્યાપાર કરવો. અથવા જલદી નાણાં આપવાને થોડો વટાવ કાપવાની જરૂર હોય તેટલોજ વટાવ કાપવાનો રિવાજ રાખવો.

વેપારમાં બીજી અગત્યની વાત એ વિચારવાનીછે કે જે માલ વેચવો તે જેમ બને તેમ રોકડી કીમતે વેચવો, અથવા ટુંકી મુદતમાં નાણાં વસુલ થાય એવી રીતે ધીરવો. થોડો નફો ખાઇને પણ જલદી નાણાં આપે એવાને માલ ધીરવાથી ઘણો લાભ થાયછે. લાંબી મુદતે નાણાં આપનારને વધારે નફો લેઇને માલ વેચનાર કરતાં જલદી નાણાં આપી જનારને થોડે નફે માલ વેચનારા વેપારી આખરે વધારે કમાયછે, એ વાત ખૂબ ધ્યાનમાં રાખવી. આપણા વેપારીઓ આ બાબતની ગણતરી ગણતા હશે તોપણ તે પ્રમાણે અમલ કરતા નથી. એ ગણતરી ઉપર બેદરકાર રહેછે. અને તેથી અમે તેમની આંખો ઉઘાડવાને આ નીચે તે બાબત મનમાં ઠસે માંટે એક હિસાબ ગણી બતાવ્યોછે.

જેમ જલદી નાણાં વસુલ થાય તેમ તે નાણાં વેપારમાં જલદી કામ આવે છે. નાણાની છૂટ રહે છે. નાણુ વસુલ થાય તેમ તેથી બીજો નવો માલ મંગાવી શકાય છે. પણ જેનાં નાણાં વસુલ થતાં નથી તેને તે વસુલ થતા સુધી બેસી રહેવું પડેછે અ-

ગર બીજી મુડી રોકવી પડે, કે તે નહોય તો વ્યાજે નાણાં લેઈ બીજો માલ મગાવવો પડેછે. એક વેપારી દશ હજાર રૂપીઆની મુડીથી વેપાર કરેછે અને તેના વેચાણનાં નાણાં ચાર ચાર મહીને વસુલ થાય છે એમ ગણો તો એ વેપારી દશ ટકા નફાથી છ વરસમાં કાંઇપણ ખરચ ન કરે તો પોતાની મુડી વધારીને ૫૫૦૦૦ કરતાં વધારેની કરી શકે. પણ જો એટલાજ રૂપીઆની મુડીના વેપારમાં એટલોજ નફો લે પણ છ છ મહીને રૂપીઆ વસુલ થાય તો છ વરસમાં ૩૧૦૦૦ ની મુડી લગભગ થાય. પણ જો એટલીજ મુડી એટલા નફામાં રોકે ને દર બાર મહીને રૂપીઆ વસુલ આવે તો લગભગ ૧૭૦૦૦ રૂપીઆ થાય. અરાડ મહીને વસુલ લેવાથી ૧૪૦૦૦, ને ચોવીસ મહીને લેવાથી ૧૩૦૦૦ થાય. તેમજ તેથી બમણો નફો લે એટલે સેંકડે વીશ ટકા નફો લેઇ બે વરસે રૂપીઆ વસુલ કરે તો છ વરસે દશ હજારના ૧૭૦૦૦ થાય, અરાડ મહીને વસુલ કરવાથી ૨૦ હજાર, બાર મહીને વસુલ કરવાથી ૨૯૦૦૦, છ મહીને વસુલ કરવાથી ૮૯૦૦૦ અને ચાર મહીને વસુલ કરવાથી ૨૬૬૦૦૦ થાય.

એ રીતે જો કોઈ દશ હજારની મુડીથી વીશ ટકા નફો લેઈ માલ વેચે પણ વસુલ કરવાની મુદતમાં ફેર પડે તો છ વરસે, ચાર ચાર મહીને વસુલ કરનાર ૨૫૬૦૦૦ વધારે મેળવે ત્યારે બે વરસે વસુલ કરનાર માત્ર ૭૦૦૦ નો વધારો કરી શકે. કેમકે ચાર ચાર મહીને વસુલ કરનાર બે વરસમાં છ વાર રૂપીઆની ઉથલ પાથલ કરી શકે, ત્યારે બે વરસે વસુલ કરનાર માત્ર એકજ વાર કરી શકેછે. આ બાબતમાં વધારે પુરાવાની હું ધારૂંછું કે કાંઇજ અગત્ય નથી, કેમકે જો કોઈને પણ ખાતરી કરવી હશે તો તેની આંકડા ગણી જોવાથી ખાતરી થશે. ઉપરના આંકડામાં સેંકડાના આંકડા મૂકી દીધેલા છે.

વેપાર કરી પૈસા કમાવા.†

ઉધારે માલ ખરીદનારની કેવી હાલત છે તે જાણવાની ઉધારે વેચનાર દરેક વેપારીને જરૂરછે. એ કામ કાંઈ સેહેલું નથી. ઘણા માણસો એ તપાસમાં નિષ્ફળ થાયછે તેથી ઘરાકના બોલવા ઉપર ભરોંસો નહીં આવવાથી કેટલાક વેપારીઓ કોઈને ઉધારે વેચાતું આપતા નથી. માત્ર જેઓને લાંબા વખતનું જાતિ અનુભવથી ઓળખાણ હોય તેમને ઉધારે માલ ધીરે છે. અને એજ કારણથી કેટલાક વેપારીઓ જેટલાં ઘરાક આવે તે બધાંને ઉધાર આપેછે. તેમને ઘરાકનો તો વિસ્વાસ હોતો નથી, પણ તેઓ પરમેશ્વર ઉપર ભરોંસો રાખેછે. ઘરાકની હાલત જાણવાનો એક માર્ગ તો એછે કે તે ઘરાક પેહેલાં જે વખારેથી માલ ખરીદતો હોય તે વખારના માલીકથી ખબર મેળવવી. પણ તે ખબર ઉપર પૂર્ણ ભરોંસો રાખવો નહીં. કેમકે એ વખારવાળાનું તે ધણી પાસે લેહેણું હશે તો તે લેહેણું વસુલ કરવાની લાલચે તે ખોટી ખબર આપશે. એ ખબર મેળવવાનું બીજું ઠેકાણું ઘરાક જે જાતનો માલ વેચતો હોય તે જાતના વેપારીઓથી અને ઘરાકના ગામનાં બીજાં ઘરાકોથી એ ખબર મેળવી શકાશે.

ઘરાકની હાલત સમજવાનો સૈાથી સારામાં સારો રસ્તો એજછે કે ઘરાકને જાતે જોઇ તેની હકીકત સાંભળવી. તે માણસના દેખાવ અને રીત ભાત ઉપરથી તેના સ્વભાવની પરીક્ષા થશે. એ તો ખરૂં છે કે આ રીતે કરેલી કીમત કોઈવાર ખોટીપણ પડશે, તોપણ તે ઘણી વખત ખરી પડવાની. જે માણસ પાસે પાંચ રૂપીઆની પણ મતા નહીં હોય તે, જેની પાસે નામની હજારોની મીલ્કત હશે તેના કરતાં વધારે ધીરવા લાયક માલમ પડશે. માણસની રીતભાત જોઇ તે ઊપર ભરોંસો રાખવાને બદલે તેની કહેવાતી મિલ્કત ઉપર ભરોંસો રાખવાથી ઘણી-

---

†આ વાત જથાબંધ માલ વેચનારા વખારી નાના વેપારીઓને માલ વેચાતો આપેછે તેને લગતીછે.

વાર નુકશાન ખમવું પડેછે. એક અનુભવી વેપારી પોતાના જાતિ વેપારીને કહેછે કે જો તમને શક પડે કે આ ઘરાક લુચ્ચોછે કે પ્રમાણિક, સટાખોરીઓ છે કે ડાહ્યો, તો તેની પ્રથમ મુલાકાત થતાંજ તેના વિષે તમારા મનમાં જેવી અસર થાય તે પ્રમાણે તમે તેની સાથે ચાલજો. પ્રથમ થએલી અસર સોમાં નેવું ખરી પડવાની. વેપાર સંબંધી જેની સાથે આપણે વાત કરતા હોઇએ તેનો સ્વભાવ જાણવાને સ્વભાવ વિદ્યા કે મુખ સામુદ્રિક (મોહો જોઈ સ્વભાવ ઓળખવાની વિદ્યા) શીખવાની અગત્ય નથી."

જ્યારે કોઇ ઘરાક ઉધારે માલ લેવા આવે ત્યારે આપણો ઓળખીતો માણસ વચમાં હોય તો તેના જેવું એકે નહીં. પણ તેવું હોય ત્યારે ઘરાકની કીમત કરતી વખતે તે ઓળખીતાની ચાલચલગત ઉપર અવશ્ય ધ્યાન આપવું જોઇએ. જો ઘરાક વિશે આપણા મન ઉપર પ્રથમ અસર સારી થઇ હોય અને ઓળખીતો સારો માણસ વચમાં હોય, તો તેને ઉધારે માલ ધીરવામાં કાંઈપણ જોખમ આવશે નહીં, એમ સમજી ઉધારે માલ ધીરવો. "બીલાડી એકવાર લાડવો લેઇ જાય, પણ વારે વારે લેઇ જાય નહીં" એ કહેવત વેપાર કરવામાં ખૂબ યાદ રાખવી. ઘરાક દગો કરી એકવાર તમને છેતરે તો તે તમારી ભૂલ નથી. પણ બીજીવાર તમે છેતરાઓ તો તે તમારીજ ભૂલછે.†

† એક માણસ પોતાની પાસે સાધારણ વેપાર કરવા જેટલા પૈસા હોયતો મોટા શહેરમાં જઈ વેપાર કરેછે. સામટો માલ વેચનારાના બજારમાં એક બે ભલામણ પત્રો અને નાણાવડે તે વેપારીઓમાં જાણીતો થાયછે. શરૂઆતમાં ધીમું કામ ચાલેછે. પણ થોડી બુદ્ધિ વાપરીને પોતાના પૈસાનો ઉપયોગ કરે તો તે જલદીથી જાહેરમાં આવી જાયછે. પ્રથમ સાવધાનીથી ખરીદ કરેછે ને તરત નાણાં આપી દેછે. વળી પોતાનો માલ બરાબર સંભાળથી બંધાવી, નિશાનીઓ કરી તે માલ ઉપાડતા પહેલાં થોડા દીવસ રસ્તા ઉપર સર્વથી જણાય એવી રીતે રાખી મૂકેછે. એટલે એને ફતેહ મળેછે. લોકો જાણેછે કે આ વેપારી જલદી નાણાં

માલ વેચવાનો કરાર મોઢાનો હોય. કે લખેલો હોય. તો પણ કેટલીક વખત તો લખેલા કરારની અવસ્ય છે. કેટલીક જાતના કરાર લખેલા ન હોય તો તે કરાર કાયદો પણ કબુલ રાખે નહીં. માટે વેપારીને કરારશાસ્ત્રની માહીતી હોવી જોઈએ. કરારમાં પડેલા વાંધાનો ઈનસાફ કરતી વખતે નીચે કહેલી મુખ્ય બાબતો ઉપર ધ્યાન અપાયછે. ૧ કરાર કરનાર માણસ કરાર કરવા લાયક હતો કે નહીં. ૨ કરાર કરવાને તે ખુશી હતો કે નહીં. ૩. કરાર કરવાની વસ્તુ હયાતીમાં હતી કે નહીં. ૪. તે વસ્તુની વાજબી કીંમત ઠરાવી હતી કે નહીં. ૫. કરારનામામાં સ્પષ્ટ ને સમજાય એવા શબ્દોથી કરાર થયો હતો કે નહીં. થએલા કરારમાં એમાંની કોઇ બાબતમાં ખામી રહી હોય તો વિચાર કરી ઇનસાફ આપવામાં આવે. તોપણ દરેક વેપારીએ એ બાબતો કરાર કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ.

કાચી ઉમરનાં છોકરાં, પરણેલી સ્ત્રી ને હોલેદીલ માણસ એટલાં કરાર કરવા લાયક ગણાતાં નથી. તેમજ દારૂ પીને છાકટો થએલો હોય તે વખતે લખી આપેલો કરાર પણ કબુલ રહેતો નથી. વળી કોઇ માલ જેને વેચવાનો હક નથી તે વેચે, તો તે કબુલ મંજુર ગણાય નહીં. જે ચીજનો કરાર કર્યો હોય તે ચીજ કરાર કરતી વખતે હયાતીમાં હોવી જોઇએ, નહીંતો તે કરાર ખરો ગણાય નહીં. જેમકે અએ બને એક ઘોડો કે ઘર વેચાતું આપ્યું. પણ પાછળથી માલમ પડે કે એ ઘોડો તે વખતે મરી ગયો હતો કે ઘર બળી ગયું હતું તો તે કરાર રદ જાયછે.

કરારમાં બંને જણાની કબુલતની પણ અવશ્યછે કાગળ લખીને કરાર કર્યો હોય ત્યારે કબુલતનો કાગળ આવે એટલે કરાર

વાળે એવો, મુડીવાળો અનેબહાદુરીથી વેપાર કરનારોછે. ખરેખરૂં તે કરેછે પણ એમજ. એવી કહેવતછે કે "રોકડેથી સસ્તુ આપો ને નફાની દરકાર ન કરો." એ નવા વેપારીનું સર્વે ઓળખાણ કરવા યત્ન કરેછે. આ પ્રમાણે થયા પછી જથાબંધ માલ ખરીદે છે, જોખમ ખેડેછે અને ડહાપણથી પુષ્કળ ધન કમાયછે.

પુરો થયો જાણવો. પણ તે કામ કબુલતનો કાગળ પહોં-ચ્યા પછી તાકીદથી થવું જોઇએ, અને કામ થતાં પેહેલાં તે કામ નહીં કરવાનો કાગળ આવવો ન જોઇએ. તેમજ ધારો કે અ કાંઈ કામ અમુક મુદતમાં કરવાનું બને લખી જવાબ માગે તો બનો કબુલતનો જવાબ આવે તે પેહેલાં અ પોતાની કબુલત પાછી ખેંચી લેઈ શકેછે. વળી કરારમાં અરસ્પરસની કબુલત જરૂરનીછે. ધારો કે અએ કબુલ કર્યું હોય કે બને વરસ દહાડા સુધી અમુક ચીજ અમુક ભાવે પુરી પાડીશ, પણ તે ચીજ લેઈને તેની ઠરાવેલી કીમત આપવાનું બએ કબુલ કર્યું ન હોય તો તે કરાર કહેવાય નહીં. વળી દરેક વેપારીએ યાદ રાખવું કે દરેક લખેલા કરાર પૂરાવામાં મૂકતાં પેહેલાં તેના ઉપર પુરતો સ્ટાંપ જોઇએ.

બંને જણા કરારના ઠરાવ કબુલ કરે એટલે ખરીદ કરનાર કહે કે "તમે માગશો તે વખત હું કીમત આપીશ" અને વેચનાર કહેકે "હું કીમત લેઇશ" ત્યારથી માલનું ધણીપણું ખરીદનારનું જાણવું. અને જોકે ખાસ ઠરાવ ન હોય તો કીમત ચુકવ્યા વગર માલનો કબજો લેવાનો તેનો હક થતો નથી, તો પણ તે માલને કાંઇ રાજકદૈવક થાય તો તેનું જોખમ તેને માથે રહેછે. જો માલ ઉધારે ખરીદ કર્યો હોય તો કીમત આપ્યા સિવાય પણ માલનો કબજો લેવાનો ખરીદ કરનારને હક છે. પણ જો કબજો લેતા અવલ ખરીદનાર દેવાળું કહાડે તો તે કબજો લેઈ શકતો નથી. દેવાળું કહાડયાની ખબર પડી કે વેચનાર તે માલ પોતાના કબજામાં રાખી શકેછે, અથવા તે માલ રસ્તામાં જતો હોય તો ત્યાં અટકાવી શકેછે.

જ્યારે કરારના ઠરાવ થઈ રહ્યા કે વેચનારની ફરજછે કે તે માલ ખરીદનારને આપવો. એટલે માલનો કબજો લેતા અવલ ખરીદનારને જે સરતો બજાવવાની હોય તે બજાવ્યા પછી તરત તે માલનો કબજો વગર હરકતે લેઇ શકે એવી રીતે તે માલ મૂકવો. અને ખરીદનારની પણ ફરજછે કે ખાસ ઠરાવ ન હોય તો તે માલની તરત કીમત આપવી. અથવા જો તે કીમતનું બીલ

કે નોટ આપવાની હોય તો તે આપવી.

જ્યારે વેચનાર પોતાના માલ તરીકે માલ વેચે ત્યારે તે માલનું તેનું ધણીપણું છે એમ સમજાય છે. જ્યારે કોઈ વાંધો પડે ત્યારે તેણે તે સાબીત કરવું જોઇએ. જો વેચનારજ માલ બનાવનારો હોય ત્યારે માલ વેચતી વખતેજ તે માલ જે કામ માટે ખરીદનાર લેછે તે કામને જોઇતો બરાબર છે, એવી તથા જોઇતા ગુણનો છે એવી સમજણ રહેલી છે એમ જાણવું. જોતે માલ તેવો ન હોય તો તે માલ તપાસવાનો યોગ્ય વખત ગયા પહેલાં, વેચનારને પાછો મોકલી શકેછે. એટલુંજ નહીં પણ જ્યા-રે ખરીદનારે વેચનારની હોંશીઆરી અને પરીક્ષા ઉપર આધા-ર રાખી માલ ખરીધો હોય ત્યારે પણ જો તે માલ યોગ્ય ન નિ-કળે તો તે પાછો આપી શકેછે.

વેચનારની કહેલી કબુલત—જ્યારે માલ વેચનાર પોતાનો માલ વેચતો હોય ત્યારે માત્ર મહોઢેથી કે લખીને કે તે માલ વિષે કહેવાથી, અથવા તે વિષે માત્ર પોતાનો અભિપ્રાય કે મા-નવું શું છે તે કહેવાથી તે તેની કબુલત છે એમ ઠરતું નથી. પણ પોતે જે કહેછે તે ખરૂંછે એવું તે માનતો હોય અને પોતા-ના કહેવા ઉપર ખરીદનાર ભરોંસો રાખશે એવા ઇરાદાથી કહ્યું હોય, તો તે તેની કબુલત છે એમ જાણવું. પણ વેચનારનો ઇ-રાદો સાબિત કરવાનુ કામ એટલું ઝીણું છે કે ખરીદનાર કબુલ-ત ઉપર ભરોંસો રાખે તો તેણે તે કબુલત ખુલ્લા શબ્દમાં કે સ્પ-ષ્ટ લખાવી લેવી.

જો ખુલ્લી કબુલત ન હોય, માલ ખરીદતી વખતે હાજર હોય અને વેચનારે દગો કર્યોછે એવું ઠરે નહીં; તો તે માલ પા-છળથી ખરાબ માલમ પડે, ભાગો તુટો હોય, અથવા ખરીદી થતી વખતે બંને જણા ધારતા હોય તે કરતાં જુદી જાતનો નિ-કળે તોપણ તે માલ ખરીદનારને લીધા વગર છૂટકો નથી. જે-મકે એક કાટનો માલ વેચનારે જાહેર ખબરોમાં, ભરતીયામાં, અને બીલમાં સાગના માલ માટે લખેલું હોય, તોપણ તે માલ

ખરીદાતી વખતે લેનાર વેચનાર બન્ને હાજર હોય તથા સાગને। માલ જાણીને લે, તોપણ તે જો લીમડાનો કાટ નિકળે (વેચનાર તે માલ લીમડાનો છે એમ જાણતો ન હોય) તો તે તેને લેવોજ જોઇએ. કેમકે તે માલ તેણે જાતે હાજર હોવાથી ખાત્રી કરીને લેવો જોઈતો હતો.

સાધારણ ઠરાવ એ છે કે માલ વેચનારે પોતાના માલમાં ખામી હોય ને તેથી ખરીદનાર અજાણ્યો છે એવું તે જાણતો હોય તો, અથવા જો તે ખામી ખુલ્લી માલમ પડે એવી ન હોય તો તે, તેણે તેને કહેવી જોઇએ. જેમકે એક ઘોડાનો સોદાગર પોતાનો ઘોડો આંધળો હોય તો તે ખરીદનારને જણાવવાને બંધાએલો નથી. કેમકે એ ખામી ખરીદનારને જણાય એવી છે. પણ એક વહાણ વેચનાર, પોતાના વહાણમાં એવી છૂપી ખામી હોય કે ખરીદનારને ઘટતી તપાસ કરતાં છતાં પણ માલમ પડે નહીં, તો તે ખામી કહેવાને વેચનાર ઘણી બંધાએલો છે. તેમ ન કરે તો દગો કર્યો છે એવું ઠરીને તે ખરીદી ખોટી ઠરેછે. કોઈપણ કરારમાં દગો માલમ પડે તો તે નકામો જાયછે.

બધી તરફથી વિચાર કરતાં એવું નક્કી થાયછે કે કોઇપણ કરાર લખીતવાર કરવો એ સૈાથી સારો રસ્તો છે. તેમાં પણ જ્યારે કરાર થયા પછી તરત તે અમલમાં આવવાનો ન હોય, એટલે તે માલને જોખતાં, માપતાં કે ગણતાં વાર લાગે એવું હોય, ત્યારે તો એ કરાર અવશ્યે લખેલો જોઇએ. કેમકે કરાર થયા પછી અને કબજો લેતા સુધીના વચલા વખતમાં તે માલનો હકદાર કોણ તેનું નિરાકરણ કરવામાં કેટલીક ગુચવણી છે. જ્યારે વાંધો પડે ત્યારે માલ વેચનારે તે વાંધા સંબંધી શું હતું તેની ઇનસાફદારને ખાતરી કરી આપવી જોઇએ. તે માલ લેનારની સહીના કોઈ લખાણ વગર કરી શકાવાનું નહીં. વળી એ લખાણ હશે તો મતભેદ મટી જશે. કેમકે ઈનસાફદાર ગમે તેવા પ્રમાણિક હશે તોપણ ગુચવણી પડે ત્યારે મતભેદ પડયા વગર રહે નહીં. માટે લખીતવાર કરાર સંપૂર્ણ હોવો જોઇએ ને

તેમાં સઘળી મૂખ્ય બાબતો આવવી જોઇએ, તથા કોઇપણ મોઢાની સમજૂતી લખ્યા વગર હોવી ન જોઇએ. કેમકે લખેલો કરાર પુરો કરવામાં, સ્પષ્ટીકરણ કરવામાં કે ખોટો પાડવામાં મોઢાનો પુરાવો કાયદો કબુલ કરતો નથી. મોઢાની કબુલાત લખીત કરાર ખોટો પાડવામાં કામ આવતી નથી. પણ માત્ર આખો લખીત કરાર દગાથી કે કાયદા વિરૂદ્ધ થયોછે, એવું સાબિત કરવામાંજ કામ આવેછે. લખતા પહેલાં કે લખાણને લગતા બધા કરાર લખીત કરારમાં આવી ગયાછે એમ ગણવામાં આવેછે.

વેચાણના કરારમાં કાયદાનાં આ મૂખ્ય ધોરણો ધ્યાનમાં રાખવાનાં છે. વળી દરેક જણે યાદ રાખવું કે દરેક શબ્દનો કાંઇ પણ અર્થ હોયછે. એક સાધારણ નિયમ લખવામાં જો, પરંતુ, કિંવા, વગેરે શબ્દો લખ્યા હોય તો એમ ન સમજવું કે તે ભાષાની શોભા માટે લખેલા છે. પણ તેઓ અવસ્યકતા કે અપવાદ જણાવવા માટે લખેલા હોય છે.

આ નિયમો લગાડતાં કોર્ટ ઘણીવાર સ્પષ્ટ કરાર ન હોય તો પણ તે કરાર હશે એમ માની લેછે. જેમકે अએ ब દુકાનદારને કેટલુંક કાપડ કેટલી કીમતનું તે લખ્યા વગર મોકલવાને લખ્યું. bએ તે મોકલ્યું તો કાયદો એમ ધારેછે કે તે કાપડની કીમત अએ આપવાને કબુલ્યું છે, તેથી अ એ કાંઈપણ લખીતવાર કબુલ્યું નથી તોપણ ब તે કાપડની વાજબી કીમત લેઇ શકેછે. તેમજ જ્યારે કોઇ માણુસ મજુરી ઠરાવ્યા વગર મજુર રાખે તો તેની વાજબી મજુરી આપવાને તેણે કબુલ્યુંછે એમ જાણવું. તેમજ જો अ અજાણતાં bનું દેવું कને આપે અને તે ભૂલ માલમ પડયાથી अ તે રૂપીઆ પાછા માગે તો क તે પાછા આપવાને બંધાયેલો છે, કેમકે કોર્ટ એમ ધારેછે કે તે વખતે "ભૂલ ચૂક લેવી દેવી" એવી અંદરખાનાની સમજણ છે એમ જાણવું. તેમજ કમીશન લેઇ માલ વેચનારા, માલ ચઢાવનારા, વગેરે તેમના હવાલામાં સોંપનાર દરેક માણુસ સાથે તે માલની યોગ્ય સંભાળ લેવાને બંધાયલા છે એવું કોર્ટ માની લેછે.

માલની ખરીદી અને વેચાણ સંબંધી સૂચના પુરી કરતા અગાઉ તે વિષેની લાર્ડ બેકનની સૂચના આ ઠેકાણે ઉતારી લેવી જરૂરની છે. તે દરેક જણે યાદ રાખવી જોઇએ. "લખાણ કરતાં મોઢેથી કરવું સારૂ છે, તથા પોતાની મેળે કરવા કરતાં બીજા માણસને વચે રાખીને કરવું સારૂં છે. જ્યારે લખેલો જવાબ મળે ત્યારે લખાણ કરવું તે સારૂં છે. આંખની શરમ પડે એવું હોય ત્યારે જાતે જવું સારૂં છે. જ્યારે મારફતીઓ જોઇતો હોય ત્યારે તે સાદો ને કામ કરવાને ખુશી હોય તેવો પસંદ કરવો. તેમજ તેઓ જે કામમાં નાંખ્યા હોય તે કામ ફતેહ કરે તેવાને રાખવા. એટલે જે, જે કામને લાયક હોય તે કામ તેને આપવું. જેમકે તકરારી બાબતમાં હીમતવાન ને છાતીવાળો, વિચાર આપવાના કામમાં ચોખાબોલો ને તપાસ કરવામાં પાકો માણસ ઠરાવવો. વળી જે માણસોને પેહેલાં તમે કામ સોંપ્યું હોય તે પાર પાડયું હોય તેવા માણસો રાખવા. કેમકે તેથી તે માણસોને હોંશ રહે-છે ને તે પોતાના ઉપરનો ભરોંસો ચાલુ રાખવાને બનતી મહેનત કરેછે. દેશાવરના માણસ સાથે કામ પાડવું હોય ત્યારે તેને અજમાવ્યા વગર ન પાડવું. જેને જરૂર ન હોય તેને કામ આપવા કરતાં જેને જરૂર હોય તેવાને કામ આપવું સારૂં છે. મુશ્કેલ ધંધામાં માણસે વાવીને તરત લણવાની આશા રાખવી નહીં પણ વાવ્યા પછી ધીરે ધીરે પકવીને લણવાની આશા રાખવી."

પ્રકરણ ૭ મું.

ઘરાક કેમ મેળવવાં.

વેપારીને વેપારમાં પૈસા કમાવા ને માલ વેચવાની જરૂર છે. પણ ઘરાક વિના માલ શી રીતે વેચાય? એટલે ઘરાક કેમ મેળવવાં એ વેપારમાં મોટો સવાલ છે. પ્રાચીન કાળમાં ઘરાક મેળવવાને જુદી જુદી પ્રજા જુદો જુદો યત્ન કરતી હતી. પણ કોઇપણ વખત એવો નહોતો કે વેપારીઓ પોતાનો માલ દુકાન-

માં ભરીને બેસી રહેતા હોય. પોતાનો ધંધો જાહેરમાં આવે અને લોકો મદદ કરે એવો ઉપાય યોજવાની રીત અસલથી ચાલુ છે. સત્તરમી સદીના મધ્ય ભાગમાં ઈંગ્લાંડના વેપારીઓ શેહેરમાં આજના વખતના આપણા ફેરીઆ પોતાના માલ લેઈ ફરેછે તેમ બુમો પાડતા ગલીએ કુંચીએ ફરતા હતા, તેથી આખું શહેર તરેહવાર જાતની બુમોથી ગાજી રહેતું. આજે આપણાં મોટાં શહેરોમાં પણ એજ મુજબ થાય છે.

પણ માણુસની અક્કલ નવા નવા મુદ્દા આગળ જતાં ઉઠાવતી ચાલી. પોતાના વેપારની જુદાં જુદાં ચિત્રોથી નિશાનીઓ બતાવવા લાગ્યા. છાપખાનાં સુધરતાં ગયાં તેમ પોતાના માલનાં વખાણુ પાટીઆ ઉપર કે તખ્તા ઉપર લખીને ચોઢતા ગયા. એ પાટીઆ ઉપર પોતાનું નામ, દુકાનનો નંબર અને માલની જાત, વખાણુ ને કીમત લખવા લાગ્યા. એ પાટીઆં પોતાની દુકાન ઉપર એવી જગાએ રાખ્યાં કે સઘળા ત્યાં થઈને જનારાનું ધ્યાન તે ઉપર ખેંચાય. એટલુંજ નહીં પણ એ પાટીઆં દેશ પરદેશ મોકલી પોતાનો માલ, કીમત ને દુકાન જાહેર કરવા લાગ્યા. અને તેથી તેમના માલનો ઉઠાવ પુષ્કળ થવા લાગ્યો. પછી તેમણે તે માલનાં સર્ટિફ્રિકેટો મેળવીને તે તથા તે માલનાં પોતે જાતે વખાણુ લખીને તે બધાં કાગળીઆં તે માલ સાથે મોકલવા લાગ્યા; એટલુંજ નહીં પણ દરેક જાણીતા શહેરમાં જાણીતા વેપારીને ગૃહસ્થો ઉપર મોકલવા લાગ્યા. એ પ્રમાણે કરવાથી તેમને થોડું ખર્ચ થતું, પણ ઘણા વેચાણથી તેનો બદલો વળતો.

હાલનો સમય તેથી પણ આગળ વધ્યો છે. પોતાના માલનાં ખરાં ને ખોટાં બુણુગાં ફુંકવાનો હાલમાં એથી પણ ચડીઆતે. રસ્તે માણુસ જાતે ખોળી કહાડયો છે. ન્યુસપેપરોમાં જાહેરખબરો આપવી, જુદી જાહેરખબરો છપાવીને પ્રખ્યાત જગાએ ને પ્રખ્યાત પુરૂષોને મોકલવી. એ ઉપાય હાલમાં સૈાથી વધારે ચાલેછે. પોતાના માલનાં ઘરાક મેળવવાનો એના જેવો ચો-

કસ ઉપાય બીજો એકે નથી. જાહેર ખબરોથી નકામો માલ વેચીને પૈસાદાર થઈ શકાય છે, તો કીમતી માલ વેચનારા એ રીતે કેમ પસા મેળવી ન શકે? જેની પાસે નકામો માલ હોય છે તે પ્રખ્યાત ને ફેલાયલાં વર્તમાનોમાં ને છૂટક પુષ્કળ જાહેર ખબરો ફેલાવ્યાથી ફતેહ પામે છે, તો ઉપયોગી ને કીમતી માલ વેચનારને એ રસ્તે ઘરાક મેળવવાં કેટલાં સહેલાં છે? ઘરાકો મેળવવાનાં મૂખ્ય સાધન જાહેર ખબરો ને નમ્રતા છે. જાહેર ખબરોથી ઘરાકો આવશે, તેમના માગ્યા પ્રમાણે વખતસર માલ મોકલ્યાથી તેમને સંતોષ થશે અને નમ્રતાથી તેમને માલ મંગાવવાની ઇચ્છા થશે.

જેને ખાતરી હોય કે હું મારો માલ સાધારણ ભાવથી જે મંગાવશે તેને તાબડતોબ મોકલી શકીશ, તેને પોતાના માલની જાહેર ખબરો પ્રસિદ્ધ કરવી એ પ્રથમ અગત્યનું છે. જો તે વેપારી કોઇ અમુક પ્રગણામાંજ વેપાર કરવાનો હોય તો તે ભાગના દરેક કુટુંબને તેણે જણાવવું જોઈએ કે તે કયો માલ શી સરતે વેચેછે. જાહેર ખબરોનું ખર્ચ થાય તેથી તેણે બીહીવું ન જોઇએ. કેમકે એવું ખર્ચ તો તેને કરવુંજ પડેછે. દુકાનનું ભાડું, માલની સાચવણી, માલ રાખવાનાં કબાટ, વગેરેનું ખર્ચ જેમ કરવું પડેછે, તેમ એ ખર્ચ પણ કરવું જોઇએ. જો તેણે અમુક ભાગમાં વેપાર કરવો હોય તો તેણે તે ભાગના લોકોને ખબર આપવાનું ખર્ચ કરવુંજ જોઈએ. જો કોઇ સામટો માલ વેચનાર આખા પ્રાંતમાં કે દેશમાં વેપાર કરવા ધારતો હોય, તો પોતે જેને ઘરાક કરવા માગતો હોય તેને પોતાના માલની જાત, માલની કીમત અને બીજાઓ કરતાં પોતાની સાથે ઘરાકી શા માટે બાંધવી તેના કારણોથી વાકેફ કરવા, એ તેની ફરજ છે. જો તેમ નહીં કરે તો તે હોંશીઆર વેપારી થવાનો નહીં. તેના માલની ખપત થવાની નહીં અને તેને નુકશાન ખમવું પડવાનું. કેમકે એનાથી હોંશીઆર માણસો જાહેર ખબરોથી પોતે ઘરાક ખેંચી લેશે અને તેથી તેનો માલ પડયો રહી ભાડું, નોકર ખર્ચ,

વગેરે માલની કીમત ઉપર વધી માલ મોંઘો પડશે. એટલે બીલકુલ નહીં ખપે અને છેવટે એ પડત કરતાં ઓછે ભાવે વેચી ખાધ ખાઇ દુકાન બંધ કરવી પડશે.

કેટલાંક માણસો જાહેર ખબરોના લાભ સમજે છે પણ તે એટલી થોડી અને માત્ર વેપારીજ ન્યુસપેપરોમાં છપાવેછે કે તેથી તે બધી જાતના લોકોમાં પ્રવર્ત્તતી નથી. જો તેઓ પોતાના વેપારી વર્ગમાંજ વેપાર કરવા ચાહતા હોય તો એ રીત ઠીક છે, પણ આખી પ્રજા સાથે વેપાર કરવા માગતા હોય તો તેમને એ રીત સારી નથી.

વેપાર બાબતની જાહેર ખબરમાં વેપારીની ભાષા વાપરવી જોઇએ. ગંભીરતાથી ને કામ યોગ્ય જેટલું લખવું જો એ. પોતાને જેટલું કહેવું હોય તેટલું જેમ બને તેમ થોડા શબ્દોમાં કહેવું એના જેવું રૂડું એકે નથી.

હમણાં હમણાં છાપાવાળાનો ધંધો કેટલો પ્રસર્યોછે, તે વેપારીઓના જાણવામાં કવચિતજ હશે. થોડા વરસ ઉપર જે વર્ત્તમાનોની સેંકડો કાપી ખપતી હતી તેની હાલમાં હજારો ઉપર ગઇ છે. જ્યાં છાપખાનાં ને વર્ત્તમાનોનું નામ નહોતું, ત્યાં તે પ્રસિદ્ધ થયાંછે અને થોડા વરસમાં હજી પણ વધશે. આજથી વીશ વરસ ઉપર જે વર્ત્તમાનોની જાહેર ખબર જેટલાના વાંચવામાં આવતી તેથી ચાર પાંચ ગણાના વાંચવામાં આજે આવેછે. આપણી ગૂજરાતી ભાષામાં નીકળતાં રાસ્ત ગોફ્તાર, ગૂજરાતી, મુંબઇ સમાચાર એવાં ચાર પાંચ વર્ત્તમાનોમાં જાહેર ખબર આપ્યાથી તે હજારો જણના વાંચવામાં આવશે. આવી જાહેર થવાની સુગમતા છતાં તેનો જે લાભ ન લે તે વેપારમાં પ્રખ્યાતી શી રીતે મેળવી શકવાનો? જાહેરમાં નહીં આવનારા વેપારીનાં ઘરાક ધીમે ધીમે ઘટી જઇ જાહેરમાં આવનારા તેનો લાભ લઇ જવાના. માટે વેપારીઓએ વખતને અનુસરીને વર્ત્તવું જોઇએ. પોતાના વેપારની માહીતી સઘળાને આપવી જોઇએ. તેમ નહીં કરનારા આંખો મીચીને ચાલનારા જેવા છે. આમાં

ગફલત કરનારા પોતાનો સોનેરી વખત ગુમાવે છે એટલુંજ નહીં પણ તે પોતાનો લાભ બીજા હોંશીઆર વેપારીઓને હાથ જવા દેછે.

ચાલાક વેપારીમાં નમ્રતા પણ જબરૂ હથીઆર છે. વેપારના સંબંધમાં તેને ઘણા દોસ્તો થાય છે, અને એ સઘળા નવા દોસ્તોના મનમાં પોતાની નમ્રતાની છાપ બેસાડે છે. ઘણીવાર અજાણ્યા માણસો કાંઇ ખબર પૂછવા આવે છે તે તકનો લાભ લેઇ ચાલાક વેપારીઓ લખાણ કરી લે છે. ડાહ્યો માણસ નમ્રતાથી તેને પોતાથી બને તેટલી ખબર આપેછે, અને મૂર્ખ માણસ પોતાને કામગરો સમજીને તેના તરફ જોતો પણ નથી. વેપારીનો આધાર લોકોના સારા અભિપ્રાય ઉપર રહે છે, એમ સમજી ડાહ્યો વેપારી પોતાના મિત્રો વધાર્યો જાય છે ને મૂર્ખ વેપારી દુશ્મનો વધારેછે.

નમ્રતા એ બોલીચાલીથી બીજા માણસને તેને માટે પોતાના અંતઃકરણમાં કેવી લાગણી છે તે બતાવે છે. નમ્રતા અંતઃકરણની ચોખાઇ અને મગજનું ડહાપણ બતાવેછે. નમ્રતા શીખવાના નિયમો કે ધોરણો નથી. જે ડહાપણ નમ્રતાની કીમત શીખવે છે તેજ ડહાપણ નમ્ર બોલીચાલી અને રીતભાત શીખવે છે.

માણસ જન્મે છે ત્યારથીજ નમ્ર સ્વભાવનું હોય છે. નાનું બચ્ચું કેવું નમ્ર ને માયાળુ હોયછે. બચાના માયાળુ ચેહેરાથી એમજ સમજાય છે કે પરમેશ્વરે તેને માયાળુ ને નમ્ર થવાને બનાવ્યું છે. પણ તે મોટું થયા પછી કાંતો ક્રોધી ને મીજાજી થાય છે, કાંતો તે વધારે નમ્ર ને માયાળુ બને છે. ગામડાના કરતાં શેહેરના લોકો વધારે મીજાજી થાય છે, તે ઘણા લોકોના સહવાસથી તેમનાથી જાણીતો થાયછે, તેથી તેમના પરનો ભાવ તેના મનમાંથી જતો રહે છે. પણ વેપારીઓમાં તેમ થવું જોઇતું નથી. કેમકે ઉછાંછળા ને મીજાજી વેપારી પાસે ઘરાક જવાને ઈચ્છતાનથી.

વેપારીમાં વિનય અવશ્યનો છે. એ કાંઇ જેવો તેવો કે નજીવો નથી. તમારે નક્કી ધારવું કે વેપારમાં નજીવું કાંઈ નથી. તમે તપાસ કરશો તો માલમ પડશે કે વેપારમાં પ્રખ્યાતિ મેળવી ધનવાન થએલાનાં મૂળ તપાસો તો તે નજીવી જણાતી વા-

તમાંથી હશે. એક દીવસ લંડનમાં એક દુકાનદાર માલ આપવાના કામમાં રોકાયો હતો. તેવામાં એક વૃદ્ધ સિપાઈ થાક્યો પાક્યો આવીને કહેવા લાગ્યો કે ભાઇ હું રજા ઉપરાંત રહ્યો છું ને નોકરીપર જવાનું ગાડી ભાડું કોઈ પાસેથી મને મળશે નહીં તો હું ત્યાં જતામાં ઘણો થાકી જવાનો; ને મોડો જવાથી સખત શિક્ષા થવાની. આ સીપાઇની વાત પેલે દુકાનવાળે ધ્યાન દઈને સાંભળી, ને તેને એક ગીની આપ્યો. તે લઈને સીપાઇ બોલ્યો કે ભાઇ આનો બદલો હું શી રીતે વાળીશ. મારી પાસે તને આપવાનું કાંઈ પણ નથી, પણ આ એક કાગળ છે. એમ કહી ગજવામાંથી એક જુનો કાગળ કહાડી આપ્યો ને કહ્યું કે આમાં કાળી શાહી બનાવવાની રીત છે. હું એ વડે ઘણીવાર પૈસા કમાતો ને મેં ઘણા સીસા વેચ્યા છે. માટે એ કાગળ લે અને એનો ઉપયોગ કરજે, કે જેથી તારા આ ઉપકારનો થોડો પણ બદલો વળે. એ વેપારીએ પેલો કાગળ લીધો ને શાહી બનાવી વેચવા માંડયાથી તે લક્ષાધિપતિ થયો.

માણસની જીંદગીમાં એક વખત એવો આવેછે કે જો તેનો તરતજ લાભ લીધો હોયતો તેનું નસીબ ખુલે. ને જો જવા દીધો તો તે દુઃખમાં જીંદગી પુરી કરે છે. કુદરતી નિયમ એછે. એ લાગ ક્યારે આવશે તે આપણને અગાઉથી માલમ પડતું નથી. પણ આજ સુધીના અનુભવી વૃદ્ધોએ આપેલા નિયમો પ્રમાણે આપણે રહેણી કરણી રાખવી અને તક આવી કે તેનો તરત લાભ લેવાને તૈયાર થઇ રહેવું. જો એમ નહોત તો આપણને ડહાપણથી ચાલવાની જરૂર ન પડત.

ધંધાની અંદર સ્થિતિ વારંવાર ફરેછે તે વાત દરેક વેપારીએ યાદ રાખવી જરૂરનીછે. આજ જેને ઓળખતા નથી તે કાલે આપણો લેણદાર થાય છે. અને આજે જે લેણદાર થાયછે તે અઠવાડીઆ પછી દેવાળું કહાડે છે. ઘણીવાર બેંકો બંધ કરવી પડે છે અને ધીરનારને કરજ કરવા વારો આવે છે.

વિનયતાવાળો દઢ ન હોય એમ ન કહેવાય. તેમ માણસને

વિનયતા મૂકવી પડતી નથી. વિનયતાવાળો નમ્રતાથી હા કે ના જેવું હોય તેવું કહી શકે છે. નરમાશથી ના કહેવામાં સામાને કાંઇ માઠું લાગતું નથી. નમ્ર માણસ દાંભિક, અભિમાની કે ઢોંગી હોતો નથી. દાંભિક કે ઢોંગી માણસો તો વિનયતા વગરના હોય છે. વિનયતાવાળો સાચો, દૃઢ, ડાહ્યો, યાને તે નરમ સ્વભાવનો હોય છે. સારી રીતભાત સાથે નમ્રતા એ દરેક માણસમાં ઇચ્છવા લાયક છે. પણ તે બધામાં હોતાં નથી. જે માણસ હમેશાં આનંદમાં રહી બીજાને આનંદમાં રાખવાને ઇચ્છે છે, તે વિનયતાવાળો હોય છે. પછી તેની રીતભાત ગમે તેવી હોય. પણ રીતભાત ને વિનય બંને વાનાં કોઇનામાં શુદ્ધ હોય તો તેના જેવો નસીબદાર કોઇજ નહી.

આનંદી ને હસમુખો સ્વભાવ રાખવાથી તથા અંતઃકરણ શુદ્ધ કરવાથી માણસ વિનયી થાયછે. વિનયી થવાને એ ગુણો અવશ્યના છે. મુજી માણસ કોઇ દીવસ વિનયી હોઈ શકે નહીં. હસમુખો ચેહેરો રહેવાને મનમાં રાજી રહેવું જોઈએ, અને મનમાં રાજી રહેવાને સારી તનદુરસ્તી જોઇએ. તનદુરસ્તી સારી રહેવા સારો ખોરાક અને કસરત જોઇએ, અને કસરત કરવાને દોસ્તો જોઈએ. જે દોસ્તો મુજી માણસને મળવા મુશ્કેલ છે. વળી શુદ્ધ અંતઃકરણ વગર પણ દોસ્તો મળતા નથી. દોસ્તો તરફ શુદ્ધ લાગણી હોય નહીં તો તે દોસ્તી ટકે નહીં અને શુદ્ધ લાગણી શુદ્ધ અંતઃકરણ વગર હોઈ શકે નહીં. પોતાના મિત્રો ઉપર શુદ્ધ ભાવ રાખવાથી તે બીજા લોકો ઉપર પ્રેમ બાંધતો થશે, અને તેથી તેને દોસ્તો મળતાં વાર લાગશે નહીં. જેને મિત્રો નથી અથવા પોતાનું મન ખોલવાની જગા નથી, તેને કાંઈ નથી. તેણે સુખી થવાની કે બીજાને સુખી કરવાની આશા રાખવી તે મિથ્યા છે.

વિનયતા એ વેપારમાં જીવ છે. એથી પૈસા મળેછે ને જીવ આનંદી રહે છે. જો વેપારમાં માણસ નમ્રતા વિસારી દે તો આ દુનીઆં લુખી લાગશે અને વેપાર સુમ જણાશે. જેઓ માલ ખરીદે છે અને પૈસા આપવા આવેછે, તેના તરફ માણસો ન-

મ્રતા બતાવે છે, પણ સઘળા ઘણું કરીને તાબાના માણસો તરફ કે પૈસા લેવા આવનાર તરફ નમ્ર રહેતા નથી. પણ તેમ થવું ન જોઇએ. જેનાથી માગવા આવનાર ખમાતા ન હોય તેણે બેહેતર છે કે દેવું ન કરવું. કારકુનો પોતાના ઉપરીઓ તરફ નમ્રતાથી વરતે તો છે, પણ તેમની પાસે ખબર મેળવવા આવનાર તરફ નરમાશ રાખતા જણાતા નથી. વકીલો કે ધંધાર્થી માણસો ઓછા નમ્ર હોય છે. તેઓ પોતાની જાતી હોશીઆરી ઉપર મગરૂર રહી નમ્રતાની બેદરકારી રાખે છે. એક અજાણ્યો માણસ તેમની પાસે જઈ એક સાધરણ બાબતની ખબર માગશે તો દશમાં નવ જણા સંતોષકારક જવાબ આપવાના નહીં. ગમે તેવો હોદો મળ્યો હોય, ગમે તેવો ધંધો કરતો હોય કે ગમે તેવો બુદ્ધિવાન હોય, પણ તેણે માણસે માણસ તરફની નમ્રતા વિસારવી ન જોઇએ. જ્યારે ૧૪ મો કલેમંટ પોપની ગાદીએ બેઠો, ત્યારે જુદા જુદા દરબારોના વકીલો તેને મુબારકબાદી આપવાને આવ્યા ત્યારે તેઓ તેને સલામ કરતા, તેમ તેમની સલામ તે જીલતો હતો. તે વખતે એ ક્રિયા કરાવનારે કહ્યું કે સાહેબ, તેમની સલામ જીલવાની જરૂર નથી. તે વખતે કલેમંટે કહ્યું કે "મહારાજ માફ કરજો. વિવેક ભૂલી જવાને હજુ પોપની ગાદીએ બેઠાને મને લાંબો વખત થયો નથી."

ધંધાનું ફળ સુખછે એ હમેશાં દરેક જણે યાદ રાખવું. અને આપણી જીંદગીનો ઘણો ભાગ ધંધામાં જાયછે માટે દરેક જણે પોતાનો ધંધો જેમ બને તેમ ખુશકારક અને લાયક કરવો.

પ્રકરણ ૮ મું.

ખરો ધંધાર્થિ.

માલ વેચનાર ને લેનાર પાપ કરવા તરફ દોરાયછે, એ વાત સાધારણ છે. વેપારમાં પાપ કરવાની લાલચ રહેલી છે. એ લાલચ અમારે વાંચનારને બતાવવી જોઈએ કે જેથી તે પોતા-

નાથી બને તો દૂર કરે. વેપારીમાં પ્રમાણિકપણું જરૂરનુંછે. પણ તે સાચવવું કેટલું મુશ્કેલ છે. એક ખેડુતમાં કે કારીગરમાં એ બાબતનું ભાન પણ હોતું નથી, ને વેપારીનું પ્રમાણિકપણું તો કસોટીમાં આવેછે, અને કસોટીમાં આવ્યા વગર પ્રમાણિકપણાની પરીક્ષા થાય નહીં. આપણે પ્રાચીન કાળથી સાંભળતા આવીએ છીએ કે પ્રમાણિકપણું એ સર્વોત્તમ છે. પણ કેટલા થોડા તેની કસોટીમાં પાસ થાય છે. જુગટું ખોટું છે એ કોણ ના કહેશે ? પણ એક રાતના જુગટામાં એક કંગાલ ધનાઢ્ય થવાનું માનતો હોય તો તે જુગટું રમતાં અટકશે ખરો ? ઉપર ઉપરથી પ્રમાણિકપણું બતાવવું એ સહેલું છે, પણ એક મોટી લાલચ આવી છતાં નહીં લોભાયા એવા ખરા હીરા કેટલા થોડા જણાયછે. ઘણ તો પ્રસંગની રાહ જોતાં પ્રમાણિકપણાના ડોળી હોયછે; અથવા તેમની લુચ્ચાઇ નહીં પકડાયાથી ખોટો દંભ રાખનારા હોયછે. એક જુવાન આશાભેર ઉમંગથી દુનીઆદારીના દરિઆની મુસાફરીમાં ઝોકાવેછે, અને શાંત સપાટી ઉપર પોતાનું વહાણ હંકારેછે, તેને દરિઆના તોફાનની કે તેથી ઉપજતાં દુઃખની શી ખબર પડવાની ? ભયની ગેરહાજરીમાં તે માલમ નિર્ભયછે એની ખાતરી કેમ થવાની ? ધનવાન ને સુખી માણસ ચોરી કે ઠગાઈ ન કરે એમાં શી આબરૂ? પ્રસંગ આવ્યા વગર માણસની પરીક્ષા થતી નથી.

પ્રમાણિકપણું કે વટ વેપારનો પાયોછે. એ વગર વેપારનું મંદિર પડીને ખંડેર થઇ જવાનું. એમ બનેછે ખરૂં કે અપ્રમાણિક માણસો વેપારમાં દોલત મેળવેછે. પણ તેતો મૂળ નિયમના અપવાદ છે. એવા માણસોની ફતેહ પોલી કે નહીં જેવી હોય છે. માત્ર ચાર દહાડાનું ચાંદરણું હોય છે. અથવા તેની એ ફતેહ તે તેના બીજા ઉત્તમ ગુણોનું ફળ હોવું જોઇએ. એક ઠેકાણે સો વેપારીઓમાં ૨૦ વેપારીઓ ફતેહ પામ્યા તો બારીકીથી તપાસતાં એ ૨૦ માંના ૧૫ ચોખા દીલના પ્રમાણિક હશે એમાં લગારે શક નથી. કોઇ વેપારી જુઠો ને અપ્રમાણિક છે એવું આસપાસના ઘરાકોને માલમ પડયા પછી તે વેપારી એ જગાએ ન-

ફો મેળવવાની આશા રાખે એ વ્યર્થ સમજવી. કેમકે એ વેપારી માલની કીમત કહેશે કે વખાણ કરશે તે કોઈ માનશે નહીં ને તેનો માલ ખપશે નહીં. સરખી આવડના બે વેપારીઓ વેપાર કરવા માંડે તેમાં એક જણાએ દશ વરસમાં અનુભવની સાથે આસપાસના લોકોનો ને ઘરાકોનો વિશ્વાસ મેળવ્યો ને બીજાએ લુચ્ચાઈથી વીશ હજાર રૂપીઆ મેળવ્યા પણ વટ ને વિશ્વાસ ગુમાવ્યો તો આજે પહેલો વેપારી ધનવાન ને બીજો કંગાલ સ્થિતિમાં આપણે જોવાના એ નક્કી સમજવું. લાગ જોઈ પૈસા મેળવવા એ તેના કરતાં દશગણા ગુમાવ્યા જેવુંછે. કેમકે લોકોનો વિશ્વાસ ઉઠી જવાથી પછી તેનો કોઇ ભાવ પુછવાનું નહીં. આસપાસના લોકોનો વિશ્વાસ ખોઇ જે વેપાર કરેછે તે પોતાનો માલ ગમે તેટલી કીમતે વેચશે તોપણ ગરીબ હાલતમાં મરવાનો.

પ્રમાણિટપણું કે વટ એ જોકે વેપારમાં આવસ્યક છે તો પણ માત્ર એ એકજ ગુણથી સારા વેપારી થવાયછે એમ નથી. વેપારી એ જુદા જુદા દેશની, જુદા જુદા કટિબંધની ને જુદી જુદી જાતની પેદાશ કરનારાનો સંબંધ કરાવનાર છે. ઉષ્ણ કટિબંધમાં થતો ઘણો માલ સમશિતોષ્ણમાં ને સમશિતોષ્ણમાં થતો માલ શિત કટિબંધમાં થતો નથી. તેમજ શિત કટિબંધમાં થતો માલ બીજે ઠેકાણે થતો નથી. એ માલ એક ઠેકાણેથી બીજે ઠેકાણે લેઈ જઇ વેપારી માણસ જાતના સુખમાં વધારો કરનાર સાધનભૂત થાયછે. જોકે એ વસ્તુઓ વેપારી નીપજાવતો નથી તોપણ તે જયાં નથી નીપજતી ત્યાં લેઈ જઇ વેચવાથી તે નીપજાવનારના જેવુંજ કામ કરેછે. વેપારી વડે એ વસ્તુઓ બધે ઠેકાણે પહોંચેછે. તે વગર એ વસ્તુઓ એટલી સહેલાઇથી ને સસ્તી મળત નહીં. વળી એ પ્રમાણે એ વસ્તુઓ નહીં થતા મુલકમાં જવાથી તેની ખપત જાગે છે તેથી તેની વધારે નીપજ કરવાને તે નીપજાવનારને ઉશ્કેરણી મળેછે. વેપાર વડે આપણે આજે ભાત ભાતનું સુખ ભોગવી વસ્તુઓ મેળવી શકીએ છીએ. તે ન હોત તો આપણને જેવી ને જેટલી ચીજો મળત તે ઉપર સંતોષ પક-

ડી રહેવું પડત. વેપાર એ ઉપયોગી હુન્નરોમાં સુધારો વધારો કરવાની નિરંતર ઉશ્કેરણી કરનારો છે ને તેથી માણસની બુદ્ધિ ને યોગ્યતામાં વધારો થાયછે. માટે વેપારી બીજાની પેદા કરેલી વસ્તુઓ વેચીને પેદા કરનાર કરતાં વધારે ને જલદીથી કામ કરવાની હોંશ રાખી વેપાર કરશે તો તે પોતાના ધંધામાં આબરૂ મેળવી પ્રખ્યાત થશે.

એ પ્રમાણે સારો વેપારી થવાને પ્રમાણિકપણાની સાથે વેપાર કરવાનું કામ સારૂંછે, માણુસ જાતના સુખમાં ને વિદ્યા હુન્નરમાં વધારો કરનારૂંછે, એવી સમજણ રાખીને વેપાર કરવો જરૂરનોછે. છતાં તે સાથે નીચે લખેલા બીજા પણ કેટલાક ગુણની અવશ્ય છે.

તેણે પોતાના વ્યવહારમાં ચોખા ને નીયમસર રહેવું જોઇએ. ગમે તેવી નજીવી વાતમાં પણ તેણે પોતાનું વચન પાળવું જોઇએ અને સામા માણસ પાસે પળાવવું જોઈએ. જો સામો માણસ વચન પાળે નહીં તો તેના ઉપર ફરીને વિશ્વાસ રાખવો ન જોઈએ. વચન આપેલી ચીજ ગમે તેટલી નજીવી હશે પણ સત્ય કાંઈ નજીવું નથી. વેપારીએ પોતાનાં ઘરાક અને બીજા સંબંધીઓના જેમ બને તેમ જલદીથી બે વર્ગ પાડવા જોઇએ. ૧ લામાં વચન પાળનાર અને બીજામાં નહીં પાળનાર. અને પછીથી તેમની સાથે તે પ્રમાણે વર્તવું જોઈએ. જ્યારે લાગ આવે ત્યારે તેણે વચન નહીં પાળનારને ચોખું કહી દેવું કે ભાઈ સાહેબ, આપના બોલવા ઉપર મને ભરોંસો પડતો નથી, કેમકે આપ બોલેલો બોલ પાળતા નથી. મને તો જે ગમે તેવી અડચણ કે નુકશાન વેઠીને પણ પોતાનો બોલ પાળેછે તેનો વિશ્વાસ પડે છે. આ પ્રમાણે થવાથી તે માણુસ શરમાશે ને વચન પાળવાને પ્રેરાશે.

વેપારીએ પોતાના ઘર ખર્ચ માટે જે માલ ખરીદ્યો હોય તે બનતા સુધી ઉધારે ખરીદવો નહીં. ઉધાર લેવું દેવું કાંઈ ખોટું નથી. પણ ઘણીવાર તેનો ગેરઉપયોગ થઈ નુકશાન કરતા થઇ પડે છે. દરેક માણુસે પોતાના ધંધામાં જોઈતાં નાણાં કરતાં કાંઇક વધારે નાણાં કમાવાં જોઇએ. એટલે ધંધામાં જોઇએ તે ઉપરાંતના નાણાંમાંથી ઘર ખર્ચ કે બીજું પરચુર્ણ ખર્ચ કાઢવું જો-

ઈએ. એક ગરીબ ખેડુત બીજ માટે કે ઓજાર માટે દેવું કરે એ કેટલું ખોટુંછે. જથાબંધ વેચનાર વેપારીને નવો માલ ખરીદવાને કદાચ થોડો વખત દેવું રાખવું પડે. પણ ખેડુત, કારીગર કે એવા બીજા લોકોએ ખોરાક કે લૂગડાં માટે દેવું નહીં કરતાં જેમ ખર્ચ કરે તેમ પતાવતા જવું જોઈએ. આ નિયમ ઉપર ધ્યાન ન આપ્યાથી ઉડાઉ થવાયછે, હદ પાર વેપાર કરાયછે, ને પરિણામે દેવાળું કહાડવાનો કે ખરાબીમાં પડવાનો વખત આવે છે. એક ખેડુતને પોતાની ઉપજના અર્ધ જેટલું દેવું હશે તો તેનું વ્યાજ તેને થોડું આપવું પડવાનું, તેથી તે તેની ગણતીમાં નહીં આવે. તેથી લગ્ન કે મરણના ખર્ચ વખતે સારાં સારાં લૂગડાં ઘરેણાં કરાવતી વખતે તે વધારે દેવું કરવાને લલચાશે અને છેવટે તે જમીન વગરનો થઈ જશે. માટે વ્યવહારની સુગમતા અને લોકોના કલ્યાણ માટે દરેક વેપારીની ફરજછે કે તેણે ઉધારે ધીરવાનો ધંધો બંધ પાડી લોકોમાં પડતી માઠી ટેવ અટકાવવી. રોકડેથી લેવડ દેવડ કરવાનો રીવાજ રાખવો. ઉધાર આપવાનો રીવાજ અપવાદ દાખલ રાખવો. કોઇનું ઘર બળી ગયું હોય, ખેડુતનો પાક તીડ ખાઇ ગયાં હોય કે બીજી રીતે નાશ થયો હોય, અથવા એક અનાથ અબળા જેનું બાળક અભ્યાસ કરતું હોય તે કમાઇને આપશે એવી ખાતરી હોય, તો તેવાને ઉધાર ધીરવું એ ઠીક, પણ બીજા ગમે તેવા પ્રસંગે પણ માત્ર લોકનાજ કલ્યાણાર્થે ઉધાર આપવાનો રીવાજ બંધ પાડવો. કેમકે એવા રીવાજથી પરિણામ ખોટું થાયછે.

ખરા વેપારીએ પોતાના માલની પસંદગી પણ કરવી જોઇએ માલ પસંદ કરવામાં તે માલ નફો લેઈ વેચી શકાશે કે નહીં તે જોવું જોઈએ એટલુંજ નહીં, પણ તે નફો વાજબી રીતે લેઇ શકાય તેમછે કે નહીં, તે પણ જોવું જોઇએ. એટલે એ નફો મેળવતાં લોકોની નીતિને હાની કરતા તો નથી, તે અવશ્ય જોવું જોઈએ. એક વેપારી દારૂ વેચવાનો વેપાર કરે ને નફો મેળવે. પણ એ રીતે પૈસા કમાવાનો તેને હક નથી, એમ તેણે જા-

ણવું જોઈએ. વળી એ ખચીત જાણવું કે એવી રીતે મેળવેલા પૈસા ગમે તેવી સાચવણી છતાં જતા રહેવાના. દારૂ વેચનારા ધ-શકોને દારૂથી બાળીને નફો મેળવેછે. એવો નફો કેમ રહે ? બે પૈસાના દારૂના બે આના લેનારા કેટલાક કલાલ ધનવાન થયાના દાખલાછે તે જોશો તો ઉપરની સત્યતા ખરી ઠરશે. છતાં ધારો કે તે પૈસા રહેતા હોય, ધનવાન થવાતું હોય; તોપણ કોઇ પણ સારા માણસને દારૂના બુરા વ્યસનનો ફેલાવો કરીને ધન મેળ-વવાનો હક નથી. આ દુનિઆમાં અવતરવાનું કારણ એ નથી. તેણે તો નીતિનો ફેલાવો કરવો જોઈએ. દુર્ગુણનો નહીં. દુર્ગુણ-નો અટકાવ કરવો જોઇએ. દુર્ગુણ વધે એવાં સાધનો પુરાં પાડ-વાં કે સાધનો વધારવાં ન જોઇએ.

વેપારી સદ્‌ગુણો કહીને બેશી રહેનારા નહીં, પણ કરી બ-તાવનારા જોઈએ. તેણે ખેતીમાં ને હુન્નરમાં સુધારો થાય, કેળ-વણીનો પ્રસાર થાય, સદ્‌ગુણ ને સુધારાનાં ફણગા ફૂટે, એવો દરેક લાગ સાધવો જોઈએ. પોતાના દેશીઓને શીખામણ કે તેમની મહત્વતા ને આબરૂ વધે, સુધારો અને લાભ થાય, એવા ઉપાયો યોજવા જોઇએ. તેના ગજા પ્રમાણે તેણે નવી શોધો અને વિ-દ્યા હુન્નરના સુધારાને ઉત્તેજન આપવું જોઇએ. નવાં ને ઉપયો-ગી પુસ્તકો જે અજ્ઞાનતાને લીધે ઘણા લોકો ખરીદતા નથી, તેવાં પુસ્તકો ખરીદ કરી તેણે વાંચવાં જોઇએ. જો તે દેશના અંદ-રના ભાગમાં રહેતો હોય તો તેણે શેહેરમાં કે મોટા બંદરમાં જઈ માલ ખરીદ કરી લાવવો એટલુંજ નહીં, પણ પોતાના ઘરાકોને ઉપયોગી થાય એવી કેટલીક સૂચનાઓ મળે એવાં સાધનો પણ લાવવાં. જો તે ખરા ખેડુતોની વચમાં રહેતો હોય તો તેણે ખે-તીમાં ઉપયોગી થાય એવાં સારાં નવી જાતનાં ખેતીનાં ઓજા-રો, ઉત્તમ પ્રકારનાં બીજ, અને ત્યાંની જમીનને માફક થાય એ-વાં ખાતરાદિ લાવવાં. અથવા પરદેશથી મંગાવવાનાં માલમ પ-ડે તો મંગાવી આપવાં. અને તેનો પ્રસાર થવામાટે પડત ભાવે ખે-ડુતોને વેચાતાં આપવાં. આ રીતે કરવાથી જોકે તેને એ વેચાણ-

થી લાભ થતો નથી, પણ એ પ્રમાણે કરવાથી તેને ખરેખરો બીજી રીતે લાભ થાયછે. એટલે સારાં ઓજાર, બીજ ને ખાતરથી ખેડુતો વધારે પકાવી વધારે કમાશે તો તેઓ તેનો પ્રથમ કરતાં વધારે માલ ખરીદ કરવાને શક્તિવાન થશે ને તેમાં તેને વધારે નફો મળશે. જો એક ખેડુત જે જમીનમાં પ્રથમ વીશ મણ પકાવતો તે જમીનમાં સારાં બીજ, ઓજાર ને ખાતરથી સો મણ પકાવે તો તેટલી બીજો માલ ખરીદવાની તેની શક્તિ વધે તેમાં શી નવાઇ?

એ કરતાં પણ વધારે જરૂરનું એ છે કે તેણે લોકોમાં સદ્ધર્મનો ફેલાવો થાય, મન શક્તિઓ કેળવાય, દારૂ ને કેફી વસ્તુનો ઉપયોગ ઘટે, ખેતી અને હુન્નરને ઉત્તેજન મળે, એવી સભાઓ કે સમાજોને તથા નીતિનો પ્રસાર થાય ને ઉદ્યોગ વધે એવાં કોઇ પણ સાધનોને ઉત્તેજન આપવું જોઈએ. જ્યાંના લોકો પરમેશ્વરથી બીહતા નથી, ત્યાં કોઇ પણ ડાહ્યા માણસને રહેવું પસંદ પડશે નહીં. ત્યાં તેની જીંદગી શાંતિમાં ને સુખમાં ગુજરવાની નહીં. તેમની મીલ્કતની સલામતી રહેવાની નહીં તથા થિરતાનાં ને સંતોષનાં ફળ ઘણી મુદત સુધી ચાખવાનો વખત મળવાનો નહીં. નાસ્તિક માણસમાં પણ ડહાપણ હશે તો તે પણ ધર્મ ને નીતિ શાસ્ત્રોનાં મૂળતત્વોનો ફેલાવો થાય એવા ઉપાય કરશે. બીજા કશા માટે નહીં તો પોતાના સુખ અને સલામતીના સ્વાર્થ માટે પણ કરશે. નાની નાની જાતોથી માંડીને મોટાં રાજ્યો ને મોટી પ્રજાઓ સદ્‌ગુણ અને ધર્મથી ટકી રહે છે. અને તે ન હોય તો તે દુરાચાર ને દુર્વ્યસનથી નાશ પામેછે.

વળી સારા વેપારીએ સારાં સારાં ન્યુસપેપરો અને ચોપાનીઆંને પણ ઉત્તેજન આપવું જોઇએ. વર્તમાન પત્રો ને ચોપાનીઆં ખરીદ કરીને અને તેમાં જાહેરખબરો છપાવીને ઉતેજન આપવું. નઠારાં, નમાલાં કે જેથી નીતિ જ્ઞાન ને સદ્ધર્મનો સુબોધ ન મળે એવાં ચીથરીઆંને નહીં પણ જે સ્વદેશ સેવા તન મનથી બજાવતાં હોય તેને અવશ્ય ઉતેજન આપવું. કેમકે તેથી જ્ઞાનનો,

નીતિનો ને સદ્ધર્મનો ફેલાવો થઇ લોકો સદાચારી ને સદ્ગુણી થાય છે, અને એ રીતે દેશની ઉન્નતિ થાય છે. જો પોતાની નજીકમાં એવાં વર્તમાનપત્ર કે ચોપાનીઆં ન હોય તો તેવા કોઈ લાયક ગૃહસ્થને ઉશ્કેરી કઢાવવાં અને તેને પંડે અને પોતાના દાખલાથી બીજા વેપારીઓને અને ઘરાકોને કહી સમજાવી ઉત્તેજન આપી નભાવવાં. દરેક સમજુ વેપારીને આ વાત ધ્યાનમાં રાખવી અવશ્યની છે.

ખરા વેપારીએ જાણવું જોઇએ કે તેનો ધંધો માત્ર વેચવાનોજ નથી પણ માલની અદલાબદલી કરવાનો છે. પોતે જે જાતનો માલ વેચતો હોય અગર બીજો માલ આસપાસના ગામમાં થતો હોય તેની ખરીદીથી અને બીજા ખરીદદાર જગાડીને કે પરદેશી વેપારીઓને ઉશ્કેરી તેમની દુકાનો કરાવી તે માલનો ઉઠાવ થાય એવી યોજનાઓ કરવી જોઇએ, અને પોતે વેચતો હોય તે સિવાયનો બીજો જરૂરી માલ પરદેશથી આવે એવી યુક્તિઓ કરવી જોઇએ. કેમકે ત્યાં થતા માલની જેમ ખપત વધશે તેમ તેવો ને બીજા પ્રકારનો ઘણો માલ લોકો નીપજાવવાને શક્તિમાન થશે અને તેથી લોકોની સ્થિતિ સુધરશે તથા તેઓ બીજો પરદેશી માલ વધારે ખરીદી શકશે. આ પ્રમાણે માલ ખપાવવા, ખરીદવાની સુગમતા જેમ વધારે તેમ વેપારીઓને લાભ વધારે. અને તેથી દેશની આબાદી વધારે થશે એમ નક્કી સમજવું.

એ રીતે દરેક વેપારીએ સમજવું જોઈએ કે પોતાનો લાભ પોતાનાં ઘરાકોની આબાદી ઉપર રહેલો છે. માટે તેમની આબાદી થાય એવી યોજનાઓ યોજવી. સાંકડા મનના વેપારીઓ માત્ર પોતાનો માલ વેચીનેજ બેશી રહે છે, પણ તેઓ ખરૂં કહીએ તો ઉપર કહ્યું તે પ્રમાણે પોતાને અને પોતાનાં ઘરાકોને નુકશાન કરે છે. પણ જો દરેક વેપારી ઉપર કહ્યું તે પ્રમાણે પોતાનું કામ શું છે, પોતાની યોગ્યતા શામાં છે, પોતાને લાભ શામાં છે તે સમજે તો તે પોતાને લાભકારી થાય, એટલુંજ નહીં પણ આસપાસના લોકોને લાભકારી થઈ તેમનામાં પોતાની અમર

કીર્તિ મૂકી જાય એમાં લગારે શક નથી. પરમેશ્વર અમારા દેશ માં તું એવો વખત જલદીથી લાવ કે માત્ર સાચા વેપારીને ત્યાંજ ઘરાકો જાય, અને લુચ્ચા, જૂઠા, દુર્ગુણી કે નઠારા વેપારીઓની દુકાનો બંધ પડે. અને એવા લોકો પોતાના દુર્ગુણો સુધારે એવા કામમાં લાગે. અથવા જ્યાં તેમના દુર્ગુણોની લોકો ઉપર થોડી અસર થાય એવા કામમાં વળગે. જગત્ નિયંતા એવો વખત આપશેજ અને સદ્ધર્મ, સુનીતિ ને સદાચારનો ફેલાવો થશે.

પ્રકરણ ૯ મું.

સટો કરી ધનવાન થવું.

જે મહત્તાથી માણસ પ્રખ્યાતિ પામેછે તે કોઈકનામાંજ હોયછે. કવીશ્વર થવા કરતાં કે બહાદુર સરદાર થવા કરતાં ફતેહમંદ સટાબાજ થવામાં વધારે શકિત જોઇએ છીએ. દરેક વિદ્યાના નિયમો હોયછે અને તે નિયમો નહીં પાળવાથી નુકશાન ખમવું પડેછે. કોઇપણ અદ્‌ભૂત કાર્યનાં કારણ જાણતા નથી ત્યાં સુધી તે આપણને આશ્ચર્ય પમાડે છે. પણ તે જાણવામાં આવ્યા પછી આપણું અચરજ જતું રહે છે કે તેમાં ઠગાઈ હોય છે તો તે દૂર થાય છે. સટાના નિયમો અદ્યાપિ કાંઈ સમજાયા નથી કે બરાબરસ્થાપિત નથી, તોપણ આ મહા વિદ્યાના કાંઇક નિયમો બતાવવાને આ નીચે યત્ન કરીએ છીએ. અમે સટાખોરીઆની હીમાયત કરનારા નથી. અમે એ રીતે ધનવાન થવાની આશામાં માણસોને ઝંપલાવવાની શીખામણ દેતા નથી, તેમ એ રીત પસંદ પણ કરતા નથી. પણ હીમાયત કરો કે નહીં, શીખામણ દો કે નહીં, સટો પસંદ કરો કે નહીં, તોપણ લોકો તો સટો કરવાનાજ. એકદમ ધનવાન થવાના લોભમાં માણસ ઝંપલાવતાં કોઇની શીખામણ માનતો નથી. સન ૧૮૬૩–૬૪માં આખા ગૂજરાતમાં ને મુંબઇમાં જ્યારે સટાનો વા વાયો ત્યારે તેમાં વિદ્વાન ને મૂર્ખ, ધનવાન ને રાંડીરાંડ ડોશીઓ સઘળાં ઘુ-

મતાં હતાં. કોઇ કોઇની શીખામણ માનતું નહોતું. છેવટ સન ૧૮૬૫માં સઘળાની પાયમાલી થઈ ગઈ. મોટા મોટા દેવાળાં કહાડી દુકાનો બંધ કરી બેઠા, મોટા મોટાએ પોતાની નામજાદી પેઢીઓનાં નામ બોળ્યાં. અને તોપણ આજે જુઓ કે અફીણ, રૂ, ને વરસાદના સટા કેવા ધમધોકાર ચાલેછે. જે શેરના સટાએ સઘળાને રડાવ્યા તે શેરના સટા પણ બંધ થયા છે? ના. ધનનો લોભ એવોજ છે, અને તેથીજ અમે આ જગાએ ખરા સટાબાજ થવાના કેટલાક નિયમો આપવાનો યત્ન કરીએ છીએ. આ કામ એવું છે કે એમાં એક માણસનાં અનુભવ અને ડહાપણ કાંઇ કામનાં નથી. માત્ર તેજ ઉપર ભરોંસો રાખી ઝંપલાવાય નહીં. અને તેથી એ કામના જાણીતા ગૃહસ્થોના અભિપ્રાય ઉપરથી અમે નીચેનો સાર આપીએ છીએ. કેમકે એવાં થોડાંજ પુસ્તકો છે કે જેમાં પૈસા મેળવવા બાબત થોડું પણ નહીં કહ્યું હોય.

ફતેહમંદ સટાબાજ થવું એ માત્ર નસીબ ઉપરજ આધાર રાખતું નથી. નસીબની સાથે દીર્ઘદૃષ્ટિ અને જે જાતનો સટો કરવો હોય તે જાતની કીમત ને ખપતના આંકડાની સારી માહીતી જોઇએ. માણસના સ્વભાવની સારી સમજણ જોઈએ. અને પૈસાની બાબતમાં સારૂં જ્ઞાન જોઈએ. અમારૂં મત એવું છે કે તે ધંધાના અભ્યાસ વગર કે ગણતરી કર્યા વગર વેપાર કરનારા ડાહ્યા માણસ કરતાં, મૂર્ખ માણસ તે અભ્યાસથી કે ગણતરીથી વધારે કમાણી મેળવી શકે છે.

બીજું સટો કરનારે એમ ન સમજવું કે વેપાર ને સટો બંને સરખાં છે. એ બંનેમાં ઘણો તફાવત છે. જો કે બંનેમાં પૈસા કમાવાનીજ મતલબ હોય છે પણ તે બંનેના રસ્તા જુદા જુદા છે. વેપારીએ તો પોતાના ધંધાનેજ વળગી રહીને ચાલવું એટલે તેમાં કમાઇ થવી જોઇએ. પણ તે કમાઇ થોડી હોય છે. એ થોડી થોડી કમાઈનો સંગ્રહ કરવાથી તે ધનવાન થાય છે. કેટલાક માણસો વેપારમાં દેવાળું કહાડે છે એ વાત ખરી. પરંતુ તેમાં તે ધંધાની કસુર નથી. ધંધો કરનારની કસુર છે. વે-

પારમાં નફો થવોજ જોઈએ. જો તેમ ન થતું હોય તો વેપાર ચાલેજ નહીં. જે વેપારીઓ પોતાનો વેપાર સારી રીતે કરી જાણે છે, તેમને તે માલની કીમત વધઘટ થવાથી પરિણામે ખોટ જતી નથી. જ્યારે કીમત ઘટી જાય છે ત્યારે થોડી તેમને ખોટ જાય છે એ ખરૂં, પણ જ્યારે તેની કીમત વધે છે ત્યારે તેને નફો થાય છે. એ ખોટ નફો સામ સામા મૂકી તોળશો તો કેટલીક મુદતમાં નફાનું ત્રાજવું નમ્યા વગર રહેવાનુંજ નહીં. પરંતુ તેનું નામું બરાબર હોવું જોઇએ.

પણ સટાખોરનો ખેલ તો જુદી તરેહનો છે. તેના પોતાના નિયમો જુદાજ પ્રકારના હોય છે. જે માલનો તે સટો કરતો હોય તેની કીમત ઘટવા વધવા ઉપર તેની ચડતી પડતીનો મૂખ્ય આધાર છે. વેપારમાં ધીરે ધીરે ધનવાન થવાય છે ને ખોટ જાયછે તો તેનું સાટું થોડી મુદતમાં નફો વાળી આપી ત્રાજવું સમતોલ રાખે છે. તેની ખરાબી ક્વચિતજ થાય છે; અને જે થાય છે તે, તે વેપારની ખામીને લીધે નહીં પણ તેની પોતાની કસુરને લીધે થાયછે. પણ સટાખોરીઆને ગાદી તકીઆ કે દોરી લોટા જેવું હોય છે. એકદમ ધનવાન થવાય કે એકદમ ભીખારી થઇ જવાય. સન ૧૮૬૩–૬૪ના સટાખોરીઆઓ કેવા ધનવાન થયા હતા અને એકજ વરસમાં એ પૈસા જતા રહી કેવા દેવાળીઆ થયા હતા તે હજુ તાજુંજ આપણી યાદગીરીમાં છે. વેપારીને ઘરાકી ઉપર એટલે માલની ખપત ઉપર નફાનો આધાર છે પણ સટાબાજને તેમ નથી. તેને તો આખી દુનિઆ તેનું બજાર છે.

ફતેહમંદ સટાબાજ થવાને ત્રણ વાનાંની જરૂર છે. વખત, મુડી અને હીમત. અને એ ત્રણે વાનાં તોલન શક્તિ વગર નકામાં છે. દરેક સટામાં ભવિષ્યનો વખત જોવાનો હોયછે. કેમકે પરિણામ તરત જણાતું નથી. તેમ દરેક જણ જાણે છે કે મુડી વગર તો ચાલેજ નહીં. તેમ હીમત વગર સટો કરાતો નથી. સટો કરવો હોયતો હીમત અને આસ્થા કે વિશ્વાસ જોઈએજ. જો તે ન હોય તો તે સટો ન કરવો. તેણે તો ગાડીતી કરવી, દી

વાશળી વેચવી, મજુરી કરવી કે એવાંજ કામ કરવાં કે જેમાં કાંઇ જોખમ હોય નહીં. જેમાં જોખમ તેમાં હીમત અને ભરોંસો જોઇએજ. વેપારમાં ચપળતા અને સટામાં ધીરજ અવશ્યનાં છે. હમેશાં જાગૃતિમાં રહી વખત સાચવવો જોઇએ. માલ ખરીદવાનો ને વેચવાનો વખત જવા દેવો ન જોઇએ. વળી વખત કે દૃઢતાથી લાગ સાધવો.

વેપાર કરવાનો વખત જે વસ્તુનો વેપાર કરવો હોય તેની પડતીનો છે. અને તે વખતે સટો કરવો પણ ખોટો નથી. આપણે વેપાર કરવો હોયતો એક વસ્તુનો કરીએ કે ઘણીનો કરીએ, પણ સટો તો ઘણીનો કરવોજ નહીં. જે ચીજો આ દેશના કારીગર કે લોકો સહેલાઈથી બનાવી શકે કે સુધારી શકે, એવી ચીજનો કે નજીવી કીમતની ચીજનો સટો કરવો નહીં. ભારે કીમતની ખેતીની પેદાશની ચીજોનો સટો કરવો એમાંજ એકદમ ગાદીતકીઓ મળે કે દોરી લોટો જાય. રૂ, ખાંડ, અફીણ, ચાહ, તાડી, ઘઉં, ચોખા ઇત્યાદિનો સટો કરવો એ સારૂં છે. પણ જે ચીજનો સટો કરવો હોય તે ચીજના પાકને થોડા વરસાદથી ઓછો પાક્યો હોય કે તીડ વગેરેથી નુકશાની લાગી હોય ત્યારે સટો કરવો.

સટો કરીને ધનવાન થવાની ધારણા હોય છે. માટે પ્રથમતો જે ચીજનો સટો કરવો હોય તે ચીજની દર વરસે સરાસરી કેટલી કીમત થતી તે આંકડા જાણવા જોઇએ. તેમજ બજારના કે રોજના ફેરફારો થતા હોય કે થવાના હોય તે વાત પણ લક્ષમાં લેવી જોઈએ. ધારો કે જાણે રૂનો સટો કરવોછે તો કેટલાક વરસના રૂના ભાવ લેઈને તે ઉપરથી સરાસરી ભાવ કહાડવો ને તે ભાવ હાલના બજાર ભાવ કરતાં વધારે આવતો હોય તો રૂની ખરીદી કરવી. પછી જો રૂ થોડું પાકશે તો નફો થશે અને વધારો પાકશે તો ખોટ જવાનું કારણ નથી. કેમકે વધારે પાકશે એવું જણાય કે એ રૂ વેચી દેઈ વળી બીજું ખરીદ કરવું. તેમજ સરાસરી ભાવ બજાર ભાવ કરતાં ઓછો હોય તો રૂ વેચવું. પછી જો રૂ વધારે પાકશે તો નફો થશે ને થો-

ડું પાકશે એમ માલમ પડે તો બીજું ખરીદી સમતોલ કરવું કે પ્રથમના વેચાણમાં ખોટ ન જાય. તૈયાર માલના જેવોજ વિચાર મોઢાના સટાનો છે. રોજ ખરીદી કે વેચાણ કરતાં ઉપર કહ્યું છે તે પ્રમાણે રાજ પ્રકરણી બનાવની અસર બજાર ભાવ ઉપર થતી હોય તે ખૂબ ધ્યાનમાં રાખવી. હમણાં આપણે લોન લઇએ. લોનનો ભાવ હાલમાં સ્થિર નથી. રૂશિઆ સાથે લડાઈ થાય તો એ ભાવ ઘટી જવા સંભવ છે અને લઢાઇ ન થાય તો વધવા સંભવ છે. સટાબાજે એ વિચાર કરી જોખમ ખેડવું. જો એક લઢાઈ થાય ને ભાવ પડી જાય તો તરત ખરીદી કરવી. અથવા વધારે લઢાઇ ચાલી ભાવ બેશી જાય તો પણ ખરીદી કરવી. કેમકે પરિણામે લોનનો ભાવ વધવાનો છે એ નક્કીજ છે. તેથી તે વખતે ખરીદી કરી લઢાઇ બંધ થાય ને લોનનો ભાવ વધે કે વેચી દેઈ નફો લેઈ વેગળા બેસવું. સન ૧૮૫૭ના બળવા વખતે લોનનો ભાવ ઘણો ઘટી ગયો. ત્યારે લોનના ખરીદનારા પાછળથી ધનવાન થએલા એમાં શો શક છે? વળી રૂનો દાખલો લઇએ. સન ૧૮૬૦માં અમેરિકામાં લઢાઇ ચાલ્યાથી રૂ વિલાયત જઈ શક્યું નહીં અને તેથી આ દેશના રૂના ભાવ વધી ગયા કેમકે ખરીદી વધી. એ વખતે રૂનું વેચાણ કરનારા નસીબદાર થાય એમાં શી નવાઈ? પણ તે વખતે અમેરિકાની લઢાઇનો બનાવ ધ્યાનમાં ન રાખતાં કોઈએ ઓછે ભાવે રૂનો સટો કર્યો હોય તો લાસ જાય એમાં શું આશ્ચર્ય છે? વળી ધારો કે હમણાં રૂશિઆ ને ઇંગ્લાંડ વચે લઢાઈ થવાની ગરબડ ચાલેછે. એ લઢાઇ ચાલે તો હિંદુસ્તાનનો માલ વિલાયત જતો અટકે તો તે માલની ખપત બંધ થવાથી તેનો ભાવ ઘટે. આવા વખતમાં વિલાયત ચઢનારા માલની કીમત લઢાઇ થયા પછી ઘટી જવાનો સંભવ છે. એ કીમત ઘટી ગયા પછી કોઇ જોખમ ખેડી ચોખા, લાખ, ગળી એવો માલ સસ્તો લેઇ ભરી રાખે અને લઢાઈ બંધ થયા પછી મોકલે તો તેને કેટલો લાભ થાય? પણ જો લઢાઇ વધારે વખત ચાલુજ રહે તો તેને ડુબવાનો પણ ભય રહે.

વળી શેર બજારનો દાખલો લઈએ. હમણાં ઘણી મીલોનાં શેરનાં ડોસલાં બેશી ગયાંછે, અને તેનું મૂખ્ય કારણ રૂશિઆ સાથની લઢાઇની ધમાલ છે. પણ આવે વખતે શેર ખરીદ કરી રાખી મૂકે અને લઢાઈનું નક્કી સમાધાન થયા પછી ભાવ વધે—ભાવ વધશે એ નક્કીજ છે—જો તે મીલને ખાસ નુકશાની નહીં લાગી હોય તો--ત્યારે એ શેર વેચીને નફો લઈ વેગળા બેસવું. પરંતુ દરેક સટામાં જોખમ વગર સટો હોયજ નહીં. પણ એ જોખમ ખેડતાં આસપાસના રાજ પ્રકરણી બનાવની બજાર ભાવ ઉપર થતી અસરનો સટાખોરીઆઓએ વિચાર કરવો એટલીજ અમારી ભલામણ છે.

કોઇ પણ ચીજનો સટો કરવામાં બે બાબત ઉપર ધ્યાન આપવાની અગત્ય છે. એકતો તે ચીજના ભાવમાં વધઘટ થવાનો વખત અને બીજી તે વધઘટ કેટલી થાયછે તે. કેમકે સટો કરનારને ભાવની વધઘટ અવશ્યની છે. અને એ વધઘટ વધારેમાં વધારે થવાનો વખત તાકી રાખવો જોઈએ, કેમકે એ વખતજ સટાબાજને નફો મેળવવનો છે.

જોકે સટો કરવો એ સારૂં નથી. તોપણ સામટી માલની ખરીદી કરવી એ લાભકારક છે ખરી, કેમકે તેથી ભાવ ઘણો હદપાર ઘટી જતો નથી કે હદપાર વધી જતો નથી અને પરિણામે દુકાળ પડતો અટકેછે. કારણકે જ્યારે કીમત ઓછી થાય છે ત્યારે સટાખોરીઆ જથાબંધ માલ ખરીદ કરવા માંડેછે તેથી ભાવ વધે છે. અને જ્યારે કીમત વધારે હોયછે ત્યારે તેઓ જથાબંવ વેચે છે તેથી ભાવ ઘટે છે અને છેવટે ભાવ સમતોલ રહે છે.

વેપાર ધીરે ધીરે એક સરખી રીતે ગમે ત્યારે કરી શકાય છે, પણ સટો તો જ્યારે લાગ આવેછે ત્યારેજ થાયછે. તેથી વેપારમાં જેવી ધંધાની ખાતરી છે તેવી સટામાં નથી. સટાનું પરિણામ લાવવાનો વખત પણ સટાબાજે ચૂકવો ન જોઇએ. વખત ચૂક્યાથી નફો જતો રહેછે. જોકે કોઇવાર અણધાર્યો નફો મળી આવેછે. તોપણ તેમાં સાધારણ દીર્ઘ દૃષ્ટિ કે અક્કલ જોઇ-

એ છીએ. માલની જરૂરીઆત અને શોખથી એટલી બધી ચીજોનો વેપાર ચાલેછે કે એક ચીજના સટામાં ખોટ જાય કે તે ચીજ પડતી મુકવી પડે તો બીજી ચીજનો સટો કરવાને જોઇએ એટલી ચીજો હોયછે. હમેશાં કોઇ ચીજની જોઈએ તે કરતાં વધારે છત હોયછે તો બીજી ચીજની અછત હોયછેજ. એટલે કોઇ ચીજ બજારમાં ઘણી સોંઘી તો બીજી ચીજ ઘણીજ મોંઘી હોયછે. જાત જાતનાં અનાજ, રૂ, સણ, ઉન, જાત જાતનાં તેલ, ખાંડ, કાપી, ચાહા, રેશમ, ગળી વગેરેમાંની ગમે ત્યારે પણ કોઈ ચીજ બજારમાં મોંઘી તો કોઇ સોંઘી હશે. તેમાંથી ઉપર કહેલા નિયમને અનુસરીને સટાબાજ સોંઘી ચીજ જથાબંધ ખરીદી કે મોંઘી ચીજ જથાબંધ વેચી શકશે- એટલે તે કોઈવાર એક ચીજનો તો બીજીવાર બીજી ચીજનો સટો કરી શકશે. અને એ પ્રમાણે તે હમેશાં સટો કરી કમાણી મેળવી શકશે.

એક ચીજનો સટો કરનારને ખરીદી કર્યા પછી વેચાણ કરતાં વચમાં ઘણો વખત જાયછે. માટે જો કોઇ સટાબાજ એક ચીજના સટામાં પોતાની આખી મુડી રોકી બેસે તો તે ચીજનું વેચાણ કરે ત્યાં સુધી તેને નવરા બેસી રહેવું પડે છે ને કોઈ ચીજના સટામાં ગમે તેટલો નફો થાય એવું હોય તોપણ મુડી વગર તેને તે સટાથી વેગળા રહેવું પડેછે. માટે જો કોઇ સટાખોર, સટો એજ પોતાનો ધંધો લેઇ બેસે તો તેણે એક ચીજના સટામાં પોતાની આખી મુડી રોકવી નહીં કે જેથી એકજ વખતમાં તે બીજી ચીજનો સટો પણ લાગ આવે તો કરી શકે. એમ કરવાથી સટો એ વેપારનું રૂપ પકડે છે એટલુંજ નહીં પણ જોખમ થોડું રહેછે. કેમકે એક ચીજમાં કદાપિ ખોટ જાય તો બીજીમાં નફો થઇ ખોટ નફો સમતોલ રહે છે. વળી પોતાની પાસે મુડી બકાત રહેવાથી ચીજોનો ભાવ વધઘટ થાય તે વખતે ખરીદી કરવા ન કરવાની હીમત રહે છે—જ્યારે કીમત ઘટેછે ત્યારે ખરીદી શકેછે ને વધે છે ત્યારે વેચી શકેછે. પરંતુ અમે ઉપર કહી ગયા તે પ્રમાણે તેને કીમત ઘટી કે વધી તે

જાણવાને તે ચીજના કેટલાક વરસના ભાવની સરાસરી કીમત જાણવી જોઈએ છીએ. જ્યારે કોઇ ચીજનો ભાવ વધારે હોય છે ત્યારે તેની ખપત વધારે સમજવી પણ તે વખતે ધંધો થોડો ચાલેછે. તેમજ ભાવ ઓછો હોય ત્યારે ખપત હોતી નથી અને તેથી વેપારની મંદી હોયછે. એ પ્રમાણે ભાવ વધારે હોય છે ત્યારે ખરીદનાર હોયછે અને તે જોઇ આપણને પણ ખરીદવાનું મન થાયછે ને ભાવ થોડો હોય ત્યારે ખરીદનાર ન હોવાથી ખરીદવાને આપણી હીમત પણ ચાલતી નથી. માટે જેમ લશ્કરના સારા સરદાર થવાને, તેમ વેપારમાં સારા વેપારી કે સટાખોર થવાને હીમતની જરૂર છે. અને બંને જણાએ ઉપરના દેખાવથી ઉલટા ચાલવું જોઈએ છીએ. એટલે સાધારણ માણસોને દેખાય તેથી ઉલટા ચાલવું જોઇએ—જ્યારે કોઈ ખરીદે નહીં ત્યારે તેણે ખરીદવું જોઈએ અને જ્યારે કોઇ વેચે નહીં ત્યારે તેણે વેચવું જોઈએ. અને તોપણ એતો નક્કીજ કે જ્યારે કોઇ ચીજનો ભાવ પડે ત્યારે ખરીદવું અને વધે ત્યારે વેચવું.

ઉપરની ઘણી ખરી વાત તૈયાર માલના સટાની છે—કોઈપણ જાતનો જથાબંધ તૈયાર માલ ખરીદવાના સટાની છે. પણ એ વગર બીજી જાતના સટા પણ થાયછે. એ સટા પણ અમુક ચીજનાજ હોય છે. મુંબાઈ, ભાવનગર વગેરે ઠેકાણે વરસાદની ઋતુમાં વરસાદનો સટો થશે. એટલે આકાશમાં વાદળાં જોઇ તે ઉપરથી વરસાદ આવશે કે નહીં એવું ભવિષ્ય વરતવાનો સટો થાયછે. એવો સટો તો બીલકુલ ભવિષ્યવાદીઓનો કે બીન રોજગારી સટ્ટાખોરીઆઓનોજ છે. વળી વગર જોએ રૂ, મીલોના શેર વગેરેનો સટો વાયદાનો થાંયછે. એટલે અમુક મુદતે અમુક ભાવે આટલું રૂ કે આટલા શેર આપવા કે લેવા એવો સટો થાયછે. અને તેના કબાલા થાયછે. પછી તે મુદતે રૂનો કે તે શેરનો જેટલો ભાવ હોય તે પ્રમાણે નફો ખોટ આપ લે કરે છે. પણ એ ભાવે કોઇને નફો ખોટ આપ લે કરવી ન હોય તો ખરીદ કરનાર ખરીદ આપનાર પાસેથી કબાલાના ભાવ પ્રમાણે

તેટલો માલ પોતાને હવાલે કરી રૂપીઆ ગણી આપેછે.

ગમે તે જાતનો ને ગમે તેવો સટો કરો પણ તે છેવટે સટોજ છે. એમાં જોખમ વધારે છે. ને રાત દીવસના ઉજાગરાનું કામછે. સટામાં ને સોરટીમાં થોડોજ ફેર છે. અમે એ બંને રીત પસંદ કરતા નથી. તોપણ સટો કરવોજ હોયતો અમે ઉપર જે વાતો લખીછે તે ઉપર તેણે પુરતું લક્ષ આપવું.

પ્રકરણ ૧૦ મું.

નાણાવટું.

પોતાના ઉપયોગ માટે કોઇની પાસેથી પૈસા ઉછીના લઈએ તેના બદલામાં અમુક મુદતે લીધેલા નાણા કરતાં જેટલું વધારે આપીએ તેને વ્યાજ કહેછે. એ પૈસા ઉછીના લેનારની જેવી સાખ હોય અથવા એ પૈસા જે કામમાં વાપરવાના હોય તેમાં જેવો નફો થવાનો સંભવ હોય તે ઉપર વ્યાજના દરનો આધાર હોયછે. શક પડતા આશામીને કોઇ નાણાવટી અંગ ઉધાર નાણા ધીરશે નહીં. અથવા ધીરશે તો સાનમાં કોઈ ચીજ મૂકીને લેઇ જનાર, કરતાં વધારે વ્યાજ માગશે. ધંધા રોજગારમાં જેમ નફો વધારે તેમ વ્યાજનો દર પણ વધારે હોય. વેપારીની ચીજોનો ભાવ જે ધોરણ ઉપર વધે ઘટેછે, તેજ ધોરણ ઉપર વ્યાજનો દર પણ વધે ઘટેછે.

ખરૂં કહીએ તો વ્યાજ એ મુડી ઉપર ચોખો નફોછે. વ્યાજે લેનાર તે નાણાં વેપારમાં રોકે તેમાં જોખમ હોયછે, મહેનત પડેછે ને હોંશીઆરી જોઇએ છીએ, ત્યારે તેને વ્યાજ ઉપરાંત નફો મળેછે. આ ઉપરથી માલમ પડેછે કે કમાવાનો સલામત રસ્તો વ્યાજવરાનોછે. વ્યાજવરામાં ધીરે ધીરે દોલત વધતી જાયછે, કેમકે તેમાં જોખમ થોડું હોયછે. એક માણસ પચીશ વરસની ઉમરે વીસહજાર રૂપિઆની પોતાની મુડી તથા દર વરસનું આવતું વ્યાજ સાન રાખી પાંચ ટકાને વ્યાજે ધીરવામાં રોકે તો

પચાસ વરસની ઉમરે તેની મુડી વધીને ૬૭૦૦૦ કરતાં વધારે રૂપિઆની થાય. તેમાં પણ પોતાની જાતી મેહેનત અને અકલ-થી પોતાનું ગુજરાન ચલાવતાં જે વધે, તેતો જુદું. ઉપર કહેલો તેની મુડી ઉપર ચોખો નફો થયો ગણાય. તેને બદલે કોઇ વે-પારી જોખમ ખેડીને વેપાર કરવા માટે નાણાં વ્યાજે લેઇ પચી-સ વરસની ઉમરે વેપાર કરે તો તે પચાસ વરસની ઉમરે ઘણું કરીને વેપાર કરવાની શરૂઆતના વખત કરતાં પૈસાની બાબત-માં સારી સ્થિતિમાં નહીં હોય. વ્યાજ અને દુનિઆદારીમાં જરૂરી-આતી ચીજોની બનાવટ એજ માત્ર કમાવાના સર્વોત્તમ સલામ-તી ભરેલા રસ્તા છે.

એ રીતે વ્યાજવટામાં પૈસા કમાવાનું ચોકસ છે ને વેપારમાં તેટલું ખાતરી ભરેલું નથી. માટે વેપારીએ બને તેટલા પ્રયત્ન-થી વ્યાજનો દર કમતી રાખવો જરૂરનો છે. આ પ્રમાણે કરવા સારૂ કેટલીક સરકારો ધારા પસાર કરી વ્યાજનો દર નક્કી ઠ-રાવતી, અને એ દરથી વધારે લેનારનું કામ કાયદા વિરૂદ્ધ ગણા-તું. પણ હાલ ઘણા બુદ્ધિવાન માણસો એવો કાયદો સફળ થયો ગણતા નથી. તેઓ એમ ધારેછે કે તેથી વ્યાજ ઘટવાને બદલે ઉલટું વધેછે. સરકારે ઠરાવેલી તેરીખ કરતાં બજાર ભાવ વધારે હોયછે ત્યારે બીકણ માણસો નાણાં વ્યાજે ધીરતાં બીએછે અને છાતીધડા માણસો કાયદાની દરકાર નહીં કરતાં એ જોખમ ખે-ડવાના બદલામાં ઉલટું વધારે વ્યાજ લેછે. વળી સરકારી ધારો યુક્તિ પ્રયુક્તિથી તોડેછે; અને એ રીતે કાયદાની બેદરકાર ક-રવાનું ઉત્તેજન મળેછે. તેમજ કાયદાના બંધનનું દબાણ નહીં હોવાથી વેપાર વધારે વધેછે, એવો વેપારનો મૂળ પાયો કહેવા-યછે; તે તૂટેછે, માટે એવા કાયદા ન જોઇએ. જો વ્યાજનો દર ઘટાડવો હોય અને દુકાળના વખતમાં ધીરનારાની સંખ્યા વધારી આફત અટકાવવી હોય તો એવા કાયદા નજ જોઇએ. ઈંગ્લાંડ ને અમેરિકાના ઘણા બુદ્ધિવાન પુરૂષોની દલીલો ધ્યાનમાં લેતાં જ-ણાયછે કે એવા કાયદા નજ જોઇએ. કેટલાક દેશમાં એવા કાયદા

હતા તે હાલ બંધ કરેલાછે. મુસલમાનોમાં વ્યાજ લેવું ધર્મ વિરૂદ્ધ ગણાયછે. ઈંગ્લાંડમાં અમુક વ્યાજ લેવું એવું હતું, પણ હાલમાં છૂટછે.

જો આપણે ધીરેલા નાણા ઉપર વ્યાજ લેવાનું કબુલ રાખીએ તો પછી કોઈ પણ વાજબી ઉપાયથી બધે ઠેકાણે એક સરખું વ્યાજતો થઇ શકવાનુંજ નહીં. વધતું ઓછું વ્યાજ તો રહેવાનુંજ. એક ઠેકાણે વધારે તો એક ઠેકાણે ઓછું વ્યાજ હોયજ. ઓછું વત્તુ વ્યાજ માત્ર મુકાબલાથી ગણાય. વ્યાજનો દર એક ઠેકાણે ભારે ગણાતો હશે તે બીજે ઠેકાણે હલકો ગણાતો હશે. ઉમરેઠમાં વેપારીમાં વ્યાજનો દર આઠ આના ભારે ગણાયછે; પણ મુંબાઇમાં આઠ આનાનું વ્યાજ હલકું ગણાયછે. માટે વ્યાજનો દર સર્વત્ર એક કરવાનું બનવું અશક્ય છે. પરંતુ વ્યાજ આપવું એ નાણાની ધીરધાર કરવાનો સૌથી સહેલો રસ્તો છે. સઘળા જણ જાણેછે કે છ મહીનાની મુદતે નાણાં આપવાની સરતે લીધેલા માલની કીમત કરતાં રોકડેથી લીધેલા માલની કીમત સૈંકડે ચાર પાંચ ટકા ઓછી બેસવાની. વળી રોકડા પૈસા હોય તો આખા બજારમાંથી પોતાને ગોઠે ત્યાંથી માલ લેવાય, પણ ઉધાર લેનારને તો પોતાનો ઓળખીતો કે શેઠ જે હોય તેનેજ ત્યાંથી લેવાય. અને તેથી તેને ભાવ પણ વધારે બેસે. રોકડેથી લેનાર તો જ્યાં સારૂં ને સસ્તું મળે ત્યાંથી લેઇ શકે. ત્યારે વેપારીઓ વ્યાજે નાણાં લેઇને પણ તેમને વધારે નફો થાય માટે રોકડેથી માલ લે તેમાં શી નવાઇ છે !

કેટલાક જણા નાણાવટીને ત્યાંથી નાણાં વ્યાજે લેઇ બીજા લોકોને વ્યાજે ધીરેછે. પોતાને જે વ્યાજ બેસતું હોય તે કરતાં જેટલું વધારે વ્યાજ ઉપજાવે તેટલો તેમને નફો રહેછે. આવા લોકો આપણા દેશમાં કાંધીઆને નામે પણ ઓળખાયછે. નાણાવટની પેઢીઓ નીકળવાથી વેપારની સુગમતા વધેછે અને માલ એક હાથમાંથી બીજા હાથમાં જલદીથી જઇ શકેછે. અદલાબદલી કરવાનું જેમ વધ્યું તેમ તેની સુગમતા સારૂ નાણાવટની પેઢીઓની જરૂર પડેલી જણાયછે.

પ્રાચીન કાળમાં જ્યારે વસ્તી થોડી હશે ત્યારે એક બીજા-ને જોઈતી ચીજ પોતાના માલની અદલાબદલીથી થતી હશે. એક ખેડુતને લૂગડાં જોઇતાં હોય તો વણકરને ત્યાં જઇ દાણા આપીને લેઈ આવવાં પડતાં હશે. પણ જેમ વસ્તી વધતી ગઇ તેમ તેમ માલની અદલાબદલી કરવાની સુગમતા કરવાની જરૂર પડી હશે. અને એ રીતે ધાતુનું નાણું દાખલ થયું હશે. પરદેશથી માલ લાવવા લેઇ જવામાં ધાતુનું નાણું લેઈ જવાની અડચણ પડી હશે ત્યારે નાણાની હુંડીઓ ચાલતી થઇ હશે. એ હુંડીઓથી વેપારને સુગમતા અને ઉત્તેજન મળ્યું. કેમકે હુંડીઓમાં જેટલું નાણું રોકાય તેટલું રોકડ નાણું દેશના બીજા વેપારમાં રોકાય અને તેથી તે નાણાના વ્યાજ જેટલો દેશની દોલતમાં વધારો થાય. ધારો કે હિંદુસ્તાનમાં પચાશ કરોડનો વેપાર ચાલેછે તેમાંથી ત્રીશ કરોડ રૂપિઆ વારા ફરતી હુંડીઓમાં રોકાય છે, તો હિંદુસ્તાનના પચાસ કરોડ રૂપિઆ વડે ૮૦ કરોડનો વેપાર થાય. એટલે એ ત્રીશ કરોડના વધારાનો વ્યાજનો કે નફાનો દેશની દોલતમાં વધારો થાય. ઈંગ્લાંડમાં પ્રથમ હુંડીઓ ચાલતી એટલુંજ નહીં પણ તે હુંડીઓ વેચાતી. એ ધારો ચીફ જસ્ટીસ હોલ્ટે રદ કરી હુંડીઓનું વેચાણ અટકાવ્યું. પણ તેથી વેપારને એટલી અડચણ પહોંચી કે છેવટે એ કાયદો રદ કરી હુંડીના વેચાણની છૂટ મૂકવી પડી. એ છૂટથીજ વિશેષે કરીને ઈંગ્લાંડ વેપારમાં ને તેથી દોલતમાં બીજા દેશો કરતાં આટલી સરસાઇ ભોગવેછે.

આ વાતથી જણાયછે કે દેશની વેપાર સંબંધી ચડતી થવાનો પાયો નાણાવટીની પેઢીઓ ઉપર રહેલો છે. તેથી જેમ જે દેશમાં નાણાવટીની પેઢીઓ વધારે તેમ તે દેશ વિદ્યા, હુન્નર, કારખાનાં ને ખેતીઆદિમાં ચઢીઆતો હોય એમ કહેવાય. એમ નથી કે નાણાવટીની દુકાનોથી વિદ્યા હુન્નરાદિ ન હોય તે થાય છે. પણ નાણાવટીની પેઢીઓનો ડહાપણથી ઉપયોગ કરવામાં આવે તો વિદ્યા, હુન્નરાદિને ઉત્તેજન મળેછે. જો કે ખેતી નાણાવ-

ટીની પેઢીઓ સ્થાપવાનો મૂળ પાયોછે. તોપણ વેપાર એ એવી પેઢીઓનો મૂખ્ય આધાર છે. એ ઉપરથી માલમ પડેછે કે કોઈ દેશ ખેતીમાં ને વેપારમાં જેમ બહુ આગળ વધે, તેમ નાણાવટીની પેઢીઓને ઘણું કામ અને નફો મળે. અને તે પ્રમાણમાં ઇંગ્લાંડ ને ફ્રાંસની માફક નાણાની કીમત પણ ઘટે; તેમજ જેમ કોઈ દેશનો વેપાર ને ખેતી નજીવી જેવી હોય તેમ તે દેશમાં નાણાવટીની પેઢીઓ ઓછી હોય અને તેમના વ્યાજનો દર હિંદુસ્તાન ને ચીનની પેઠે વધારે હોય. માટે જેમ જ્યાં નાણાવટીની પેઢીઓ વધારે હોય તેમ ત્યાંના રહેવાસીઓને વધારે લાભ થાય. એ પેઢીઓને જેમ છૂટ વધારે તેમ વ્યાજનો દર ઓછો.

નાણા ધીરનારની પેઢીઓ બે પ્રકારની છે. ખાનગી અને કંપનીની. એ દરેક પ્રકારના કેટલાક હુંડીઓ લખેછે. પહેલા પ્રકારની પેઢીઓ કોઈ એક અથવા સાત કરતાં ઓછા આશામીએ મળીને કહાડેલી હોયછે. અને તેનો વહિવટ શેઠના કે ભાગીદારોમાંના એક જણની દેખરેખ નીચે તેનો મુનીમ ચલાવે છે. અને બીજા પ્રકારની પેઢીઓ ભાગીદારોએ નીમેલા ડીરેક્ટરોની બોર્ડની દેખરેખ નીચે ચાલેછે. તેઓ બેંકના ધારા પ્રમાણે અને તે બેંકના લેખ પ્રમાણે વહીવટ ચલાવેછે; તથા કંપનીના લાભો સાચવેછે. તેમને ઘણી સત્તા આપેલી હોયછે. માણસો રાખવાં ને કહાડવાં, નાણાં ધીરવાં અને ભાવ ઠરાવવો, તથા દરેક પ્રકારનું બેંકનું કામ કરવાનું તેમના હાથમાં છે. આ બધું કામ કરવાને ડીરેકટરો, મેનેજર (વહીવટદાર) નીમેછે. એ વહીવટદારોનું કામ પોતાના અનુભવ પ્રમાણે બેંકનો વહીવટ ચલાવવાનું છે. વહીવટદારો ઉપર દેખરેખ રાખવાને ઇન્સ્પેકટરો (તપાસનાર) નીમેલા હોયછે. તેઓ વખતે વખત તે બેંકની શાખા તપાસેછે, અને ત્યાંના વહીવટની લાયકી નાલાયકી વિષે ડારેકટરોને રીપોર્ટ કરેછે. આ અને બીજા રીપોર્ટો શાખાઓ તરફથી આવે તે ઉપરથી ડીરેકટરો બેંકનું કેવું કામ ચાલેછે તેનું તોલ કરેછે. બાદ વરસની આવક જાવકનું ને ચોખા નફા હીસાબનું સર્વાયુ તૈયાર કરેછે. એ

હીસાબ તપાસવાને માટે ઓડીટરો (હીસાબ તપાસનાર) નીમેલા હોયછે. તેમના તપાસ્યા પછી એ સર્વાયુ તૈયાર કરવામાં આવે છે અને તે બધા ભાગીદારોને બતાવવામાં આવેછે. એ પ્રમાણે બીજા પ્રકારની પેઢીઓનો દર વર્ષે કેવો વેપાર ચાલેછે, કેટલો નફો મળેછે, તે લોકોને જણાવવામાં આવેછે, પણ પહેલા પ્રકારની પેઢીઓની તો એવી કોઈ વાત લોકોના જાણવામાં આવતી નથી. એજ એ બે પ્રકારની પેઢીઓમાં મોટો તફાવત છે. આવી ઉપયોગી પેઢીઓને સરકારે ઉત્તેજન આપવું જોઈએ. કેમકે એવી પેઢીઓથી દેશની આબાદી વધવાનાં સાધનો વધેછે અને દેશની વધારાની મુડી બ્યાજે મૂકવાની સલામત જગા મળેછે.

બીજા પ્રકારની પેઢીઓ ખેતીને અને વેપારને બહુ લાભકારી તથા સલામત છે, એવું સર રાબર્ટ પીલનું પણ કહેવું હતું. અને તેજ ઉપરથી સન ૧૮૪૪ માં એણે એક કાયદો કર્યો કે હુંડીઓ લખનારી કોઈ નવી પહેડી કહાવી નહીં. અને હાલ જે છે તેમણે અમુક મુદતમાં અમુક રકમનીજ હુંડીઓ લખવી, તેથી વધારે લખનારને સજા થશે. આ પ્રમાણે કરવાની મતલબ એટલીજ હતી કે પહેલા પ્રકારની પેઢીઓ નવી નીકળે નહીં અને જે હોય તેનો નફો કમી થવાથી ધીરે ધીરે તે પેઢીઓ બંધ થઇ બીજા પ્રકારની પેઢીઓમાં જોડાઇ જાય. સર રાબર્ટ પીલના સમજવામાં હતું કે બીજા પ્રકારની પેઢીઓ એ પાણીના કુંડ જેવીછે. એ કુંડમાં પાણી નહીં આવે તો હોજ સુકાઈ જશે. માટે તેમાં પાણી આવવાના રસ્તા ખુલ્લા રહેવા જોઈએ. જેમ એ કુંડમાં પાણી વધારે આંવશે તેમ તે ભરપુર વધારે રહેશે. અને એજ વિચારથી એણે એ કાયદો કર્યો હતો. એ કાયદાનું બંધારણ ૧ લા પ્રકારની હલકી પેઢીઓ તોડવાનું ને બીજા પ્રકારની પેઢીઓને ઉત્તેજન આપવાનું હતું.

બેંકવાળાનું કામ છે કે તેણે થોડામાં થોડી તેરીખે રૂપિઆ મેળવીને વધારેમાં વધારે વ્યાજ ઉપજાવવું. કેમકે એ બેનો તફાવત તે તેનો નફોછે. પણ એવી બેંકો એક જગાએ ઘણી હો-

વાથી રૂપિઆ લેવામાં ને ધીરવામાં વ્યાજનો ઝાઝો તફાવત રહે-
તો નથી. બેંકવાળા એક જણના પૈસા લેઈને બીજાને ધીરનારા
છે. એવી બેંકો જ્યાં હોય તે ભાગને ઘણો લાભ થાયછે. એવી
પેઢીઓમાં રોકડ નાણું જેટલું જોઇએ તેટલું, જયારે જોઇએ ત્યારે
મળી શકેછે. તેથી જેની પાસે રોકડ થોડું હોય તે વેપાર અર્થે
નાણું બેંકમાંથી પોત પોતાની શક્તિ મુજબ મેળવી શકેછે. અને
એ રીતે વેપારને ઉત્તેજન મળી તે ભાગની સ્થિતિ સુધરેછે. વળી
કોઇ ચીજનો ભાવ નરમ પડ્યાથી વેપારીઓ તેનો લાભ લેઇ
વધારે નફો મેળવી શકેછે. પણ જો નજીકમાં ધીરનારા બેંકવાળા
નહોત તો એ લાભ લેઈ શકાત નહીં. એ રીતે બંને જણાને ન-
ફો મળેછે. બેંકવાળાને નાણાં ધીરવાથી તેનું વ્યાજ ઉપજેછે, તે
નાણાં વ્યાજે લેનાર વેપારીને નફો મળેછે. તેમજ બેંક પણ લો-
કનાં નાણાં જરૂર વખતે વધારે વ્યાજ આપવાનો ઠરાવ કરીને
પણ રાખેછે, તેથી લોકોને નફો થાયછે તેતો જૂદો. જો બેંકમાં-
થી નાણાં લેનાર નહોય, તો બેંકને પોતાનાં નાણાં બાંધી મૂકવાં
પડે અને તેથી બેંક નવાં નાણાં વ્યાજે રાખે નહીં કે વધારે વ્યા-
જ આપીને નાણાં લે નહીં.

વેપારીઓનો ને બેંકનો ધારો એવો છે કે જેને બેંકમાંથી
નાણાં જોઇતાં હોય તે લેવા જાય ત્યારે તેના બે સારા આશામી
જામીન લેછે અગર લેવા જનારની સારી આંટ હોય તો બેંક તેની
શક્તિના પ્રમાણમાં અમુક રકમ સુધીનું લખત લખાવી લેઈ તે
પૈકી તેને જોઈએ તેટલા રૂપિઆ ધીરેછે. એટલે વેપારી અમુક
મુદતની હુંડી લખી આપીને તેના રૂપિઆ લેઇ જાયછે. એ રૂ-
પિઆ માલની ખરીદીમાં રોકેછે, અને ઠરાવેલી મુદતમાં માલ
વેચી તેના ઉપજેલા રૂપિઆ બેંકવાળાને આપેછે. આ પ્રમાણે હો-
વાથી વેપારીને પોતાનો માલ જેમ બને તેમ જલદી થોડે નફે
વેચવામાં લાભ થાયછે. કેમકે વધારે નફો મેળવવાની લાલચમાં
માલ રાખી મૂકવાથી બીજો માલ ખરીદાતો નથી. હોંશીઆર વે-
પારી તો એકવાર લીધેલો માલ થોડે નફે વેચી વળી તેટલીજ

મુદીમાં બીજો માલ લેઈ તે પણ થોડે નફે વેચી મારેછે ને મુદત થએથી બેંકના રૂપિઆ ભરેછે. બેંકને પણ હુંડીની મુદત જેમ ટુંકી તેમ લાભ વધારે છે. એક વેપારી એક મહિનાની મુદતની દશ હજારની હુંડી લખીને રૂપિઆ લેઇ ગયો તે રૂપિઆનો માલ સેંકડે એક ટકો નફો ખાઈને રોકડેથી વેચ્યો. વળી બીજો લઇ તેપણ એટલે નફે વેચી દીધો. તેણે એક મહીનામાં ચાર વાર માલ વેચ્યાથી બેંકવાળાને જેટલું વ્યાજ કે ડીસકૈાંટ આપવાનું હતું તેટલામાં ચારસેં રૂપિઆ મેળવ્યા ને બેંકને ડીસકૈાંટ સાથે રૂપિઆ આપી આવ્યો. વળી બીજી વાર હુંડી આપી રૂપિઆ લાવી એજ પ્રમાણે રોકડેથી વેપાર કર્યો તો વળી ચારસેં મળ્યા તે લઇ બેંકના બેંકને આપી આવ્યો. એ રીતે એણે આઠસેં રૂ-પિઆ મેળવ્યા ને બેંકને બે વાર ડીસકૈાંટ ને વ્યાજ મળ્યું. બીજો એક વેપારી બે માસની મુદતની દશ હજારની હુંડી આપી રૂ-પીઆ લાવ્યો. તેણે વધારે નફાની લાલચે પોતે લીધેલો માલ ચાર ટકા નફો લઇને બે મહીનાની મુદતે વેચ્યો તો ચારસેં નફો મળ્યો. તેમાંથી બેંકને ડીસકૈાંટ ને વ્યાજ આપી આવ્યો. આ બે વેપારીમાં પેહેલાને વધારે નફો મળ્યો ને બેંકને બેવાર ડીસ-કૈાંટ મળ્યું. તેથી બેંક પણ પહેલા વેપારીને વધારે ખુશીથી નાણાં ધીરે. માટે થોડે નફે પણ રોકડેથી માલ વેચનાર વેપારી પોતા-ને અને બેંકને બંનેને લાભ કરી શકે છે. વળી નાણાંનો ઘણીવાર બદલો થવામાં વેપાર પણ બોહોળો થાય છે. થોડી થોડી મુદતે લખત કરી આપવામાં સ્ટામ્પનું ખર્ચ વધારે પડે છે, તેમ બેંક-માંથી ઉપાડેલાં નાણાં ભરવાની મુદત સાચવવાની કાળજી રાખ-વી પડે છે. પણ એ ખર્ચ અને હરકત ઘણા નફા આગળ કાંઈ વિશાતમાં નથી. વધારે નફો લેવાની આશાએ ખરીદ કરેલો માલ ઘણા દિવસ સુધી રાખી મૂકવામાં અસમાની સુલતાની થવાનું જોખમ રહે છે અને ટુંકી મુદતના વેપારીને તેવું જોખમ ખેડવું પડતું નથી. લાંબી મુદતની હુંડીઓ આપનારને ટુંકી મુદતવાળા કરતાં બેંકને વ્યાજનો દર કાંઇક વધારે આપવો પડે છે. કેમકે

એક લાંબી મુદત સુધી રૂપિઆ ધીરી તે વેપારીની સલામતીને જોખમનો પ્રથમથી વિચાર કરે છે. એટલે ટુંકી મુદતવાળાને વ્યાજના દરનો થોડો ઘણો પણ લાભ થાય છે. એ લાભનો વિચાર કરીએ તો તેને સ્ટાંપ ભરવો પડે છે તે ભારે ગણાય નહિ.

પ્રકરણ ૧૧ મું.

શોધ ને સનંદી દવાથી પૈસા મેળવવા.

આ ચાલ પરદેશી છે. આપણા દેશમાં કોઇએ નવી શોધ કરી હોય કે નવી દવા ખોળી કહાડી હોય તો તે કોઈને બતાવશેજ નહિ. તે દવા કે શોધ તે મુવાથી તેની પાછળ જશે. તેમ એ દવા કે શોધનો પોતે જાતે ઉપયોગ કરવા માટે સરકારમાં અરજ કરી સનંદ—પટો—પોતાના સિવાય બીજો કોઇ એવી દવા બનાવે નહિ કે એ શોધ જેવો સંચો કે હથીઆર કરે નહિ એવો હક મેળવવાનોપણ ચાલ નથી. અમારે કહેવું જોઈએ કે જ્યાં એ ચાલ છે ત્યાં એ ચાલનો એટલો ઉપયોગ થાય છે કે તેથી ઘણા દાખલામાં ફાયદાને બદલે દુનિઆને નુકસાન થયુંછે. પોતાની દવા માટે ઘણીવાર તો એવાં જૂઠાં બાંકાં ફૂંકવામાં આવેછે કે તેથી દુનિઆં ભોળવાઇને છેતરાઇ જાયછે. એક સાધારણ દવા માટે એટલી જાહેર ખબરો આપેછે અને તે જાહેર ખબરોમાં એટલું જૂઠાણું વાપરેછે કે માણસ તે વાંચતાં ભોળવાઇને તે દવા લેવા માટે લલચાય એમાં શક નથી. જાહેર ખબરો પણ આખી દુનિઆમાં ફેલાવી દેછે. અમેરિકાની જાહેર ખબર હિંદમાં તો શું પણ પાસિફિક મહાસાગરના નાનામાં નાના બેટમાં પણ ફેલાવાને ચૂકતા નથી. એમનું પ્રથમ એ પ્રમાણે કરેલું ખર્ચ સફળ થાયછે, અને ઘણા માણસો એ પ્રમાણે કરવાથી ધનવાન થયાના દાખલા મશહુર છે. કેમકે માણસને સૌથી વહાલું શરીર રક્ષણ છે. તનદુરસ્તી માટે માણસો હજારો ને લાખો રૂપિઆ ખર્ચવાને તૈયાર થાયછે. માણસ ભાત ભાતની ખાવા પી-

વાની વસ્તુથી, કુપથ્યથી ને લાલચોથી લલચાઇને ભિન્ન ભિન્ન રોગને ઘણીવાર તાબે થાયછે. એમ બનેછે ત્યારે તે, તે મટાડવાના ઉપાયો શોધવા મંડી જાયછે. એ શોધમાં જો સહેલો, સસ્તો ને સુતરો ઉપાય મળી આવે તો તે કરવાને તત્પર થાયછે. એ પ્રમાણે ફેલાવો પામેલી જાહેર ખબરમાંની કોઇ તેના વાંચવામાં કે સાંભળવામાં આવેછે કે તરત પૈસા મોકલી તે મંગાવી લેછે. દવાવાળાને તો પૈસા મળેછે. પછી રોગીને રોગ મટે તોપણ ભલે ને ન મટે તોપણ ભલે. એક દવાની જાહેર ખબર વાંચશો તો-તરેહ તરેહનાં, ગમે તે કારણથી થતા પેટનાં દરદો મટાડેછે એમ જણાશે. તો બીજી દવા હજાર જાતનાં માથાનાં દુઃખો મટાડે છે એવું વાંચશો. એક દવાથી હૃદયનાં દરદો મટતાં જણાશે તો બીજીથી દીર્ઘાયુષ્ય મળતો જણાશે. આ પ્રમાણે જાહેર ખબરો સ્તુતિથી ભરેલી છતાં તેમાંથી થોડીજ દવાથી કોઇ દરદ ઉપર થોડી અસર થાયછે. આટલું છતાં પણ આવા દુનિઆંના ધુતારા ધનવાન થાયછે એમાં લગારે શક નથી.

આવી જાતની દવાની જાહેર ખબરો બહાર પડતા અગાઉ, દુનિઆના લાભની ખાતર માણસ જાતની સ્વતંત્રતા ઉપર અટકાવ મૂકવાની એક જરૂરછે. લોકો જ્યારે તેમને મળેલી સ્વતંત્રતાનો ગેરઉપયોગ કરે ત્યારે તેનો અટકાવ કરવો એ તે લોકોના રક્ષકનું કામછે. દરેક દેશમાં એવી કોઈ જાહેર ખબર છપાવવામાં આવે તે અગાઉથી તે દેશની સરકારે પ્રમાણિક ડાક્ટરોની નીમેલી કમીટીમાં તે દવાની તપાસ કરાવવી કે કયા કયા રોગો ઉપર તે દવા અકસીર લાગુ પડેછે, પછી એ રોગો એ દવા મટાડશે એવું જાહેર ખબરોમાં લખવાની પરવાનગી આપવી. ડાક્ટરોની કમીટીએ તપાસ્યા વગરની કોઇ જાહેર ખબર બહાર પડવા દેવી નહિ. એવો ઠરાવ કરવાથી આજના ધુતારા એ રસ્તો છોડી દેઈ બીજે પ્રમાણિક ધંધે લાગશે, ખરી ઉપયોગી દવા જાહેરમાં આવી ખરા શોધકોને લાભ થશે અને તેથી નવી નવી દવાઓની શોધ કરી પ્રસિધિમાં લાવી પૈસા કમાવાને મા-

ણુસો શોભાશે. ખોટા ભેગું ખરૂં પણ તણાયાથી પ્રમાણિક મા-
ણુસોની ખરી શોધ પણ ખોટા જેવીજ ગણાય છે, બલકે ખોટાં
વખાણ કરનારા ગપ્પીદાસોનો માલ બહુ ખપેછે ને ઘણું કમાય
છે, ને ખરા પ્રમાણિક જનોનો માલ કબાટોમાં કે સીસાઓમાં
પડયો રહેછે ને ઉલટું નુકશાન ખમવું પડેછે, કે તેમને પણ અ-
પ્રમાણિક રસ્તો લેવો પડેછે. માટે દવાની જાહેર ખબરો ઉપર
દરેક દેશની સરકારોએ ઉપલું બંધન મૂકવું અવશ્યનુંછે. કે જે-
થી માણુસો પ્રમાણિક થાય ને પ્રમાણિક રસ્તે કમાતાં શીખે,
એટલુંજ નહી પરંતુ એવા ઊંટ વૈદોથી હજારો ને લાખો ભોળા
નિરપરાધીઓ માર્યા જાયછે તે અટકે.

આપણા દેશમાં ઘણા ખાનગી વૈદો અને જંગલના ભીલ
આદિ લોકો કેટલીક વનસ્પતિની દવા એવી સારી જાણેછે કે તે-
વી દવા ઘણા વિદ્વાન ડાક્ટરોની લાંબી મુદતની શોધોથી પણ પ્ર-
સિદ્ધિમાં આવી નથી. તેમ આપણા દેશમાં એવા પણ ઘણા ઊં-
ટ વૈદોછે કે જેનાથી હજારો જીવની હાની થાયછે, છતાં તેવા
ઊંટ વૈદો પરદેશી ઊંટ વૈદો જેવા જાહેરમાં આવેલા ગપ્પીદાસો
ન હોવાથી તેઓ માત્ર તેમના ગામમાંજ નુકશાની કરી શકેછે.
સુધરેલા દેશના ધુતારાનો ઉજળો ધુર્ત રસ્તો તેમને આવડતો ન-
થી, એ સારૂંછે. તથાપિ તેમને તે રસ્તો માલમ પડવાના તથા
તેઓ તે રસ્તે જલદીથી ચઢવાનાં ચિન્હ જણાયછે. માટેજ એ
રસ્તે જતાં એવા ધુતારા બંધ થાય એવી સૂચના અમને ઉપર
આપવાની જરૂર જણાયછે. પરંતુ બીજી રીતે જોતાં ધુતવાના સુ-
ધરેલા રસ્તા માલમ નહિ હોવાથી તથા કેટલાક ખોટા વહેમ હો-
વાથી જે સારી દવાઓ અંધારામાં રહી ગએલીછે તથા ઘણી
તો તે જાણનારાની સાથેજ નાશ પામેછે તેવી દવા અજવાળા-
માં આવે એવા પણ પ્રયત્ન થવાની જરૂરછે. એવા માણુસો જા-
હેરમાં આવવાની હીમત કરે, પોતાની દવા જાહેરમાં આવવાથી
પોતાની કમાઇ બંધ થશે એવું અજ્ઞાન ટળી ઉલટી વધારે કમા-
ઇ થશે એવું સમજે તથા દીન પ્રતિદીન નવી નવી વનસ્પતિની

દવાઓ ખોળી કહાડી જાહેરમાં મૂકતા જાય એવા ઉપાયો યોજ-વાની આવશ્યકતા છે. એવી દવા જાણનારાની દવાની તપાસ ક-રાવી તે સારીછે એવી ખાત્રી થાયતો તે શાનીછે તે જાણવાને બદલે તે દવા વેચવાનું તેનેજ પેટંટ આપવું, સરકારી અમલદારો મારફત તેમને પેટંટ એટલે શું તેની સમજણ અપાવવી, તથા પેટંટ મળ્યાથી તેમની દવા એજ બનાવી કે વેચી શકશે તથા તેઓ એકજ જગાએ દવા કર્યાથી જેટલું કમાયછે તે કરતાં દેશ પરદેશ તેમની દવા જવાથી ઘણી કમાઇ થશે તે સમજાવવું અ-ને તેમની દવાનો બજારમાં કેવી રીતે કરવાથી વધારે ઉઠાવ થ-શે તે સૂચવવું. આમ થવાથી ખરી દવા જાહેરમાં આવશે અને એકનું જોયાથી બીજા તે પ્રમાણે કરવાને લલચાઈ હાલ જે ઘ-ણી જંગલી દવાઓ છૂપાઈ રહીછે તે જાહેરમાં આવી લોકોને ઘણો લાભ કરશે. તથા ખોટી, જૂઠી ને ખોટાં ગુણગાં ફુંકનારાની દવાઓ બંધ થઈ લોકોને થતું પૈસાનું ને જાનનું નુકશાન અટકશે.

નવા નવા સંચા ને નમુના બનાવી તેની સનંદ મેળવી કમાઇ કરવી એ પણ આપણો દેશ રીવાજ નથી, એટલુંજ નહિ પણ એ રીવાજ હજુ આપણા દેશમાં દાખલએ થયો નથી. હમ-ણાં હમણાંમાં એટલા બધા નવિન સંચાઓ, બનાવટો ને નમુ-ના શોધાયાંછે કે તેની નોંધ કરવી એ પણ ઘણું મુશ્કેલ કામછે. પોતાની શોધનો પોતાનેજ લાભ મળે માટે તેઓ સનંદ મેળવે છે અને પછી તે શોધ જાહેરમાં લાવવાને અનેક યુક્તિઓ કા-મે લગાડેછે. દરેક ફેલાયલા ન્યુસપેપરમાં જાહેર ખબરો આપે-છે, એ શોધ શા ઉપયોગની ને કેટલા ઉપયોગનીછે, તેથી કેવા કેવા લાભ થશે, એવી જાતની બીજા કરતાં શી બાબતમાં કેટલી ચઢતીછે ને કેટલો વધારે લાભ આપે એવીછે, તેની વિગતવાર હકીકતનાં હેંડબીલો લાખોબંધ છપાવીને જાહેર માણસોને, જાહેર જગાઓમાં મફત મોકલેછે. તે શોધની સાથે રાખેછે. ન્યુસપેપરો-માં છપાવેછે. જાહેર પુરૂષો પાસેથી સર્ટિફિકેટો મેળવી છપાવી તે સામેલ રાખેછે, ઇત્યાદિ ઉપાયોથી તે શોધ પ્રસિદ્ધિમાં લાવે-

છે, અને કમાઈ કરેછે. પણ અમારે કહેવું જોઇએ કે એવી નવીન શેાધ કરનારાનેા ઘણેા શ્રમ ને ઘણું નાણું તે શેાધ કરવા પાછળ ખર્ચેલું ઘણીવાર નકામું જાયછે. સેંકડે થેાડાજ માણસેા નવિન શેાધમાં ફતેહ મેળવેછે ને તેમાંથી થેાડાજ નફાકારક શેાધ કરી ફાયદેા મેળવેછે.

આપણા દેશમાં તેા તે રિવાજજ નથી, એમ નથી. પણ આપણા લેાકેાની નવીન શેાધ કરવાની શકિત નથી. નવીન શેાધ કરી શકે એવા કારીગરેાને કેળવણી મળી હેાતી નથી. તેઓ સાહસિક, દ્રઢતાવાળા કે મંડ્યા રહે એવા આગ્રહી નથી. આ કારણેાથી આપણેા દેશ કારીગરીમાં પાછળ પડ્યોછે. ઉપલાં કારણેાથી નવિન શેાધ થતી નથી ને જૂનાં સંચા કામ નવાંની આગળ ટકી શકતાં નથી, તેથી આપણે પરદેશની ઘણી ખરી કારીગરી ઉપર આધાર રાખવેા પડેછે. પણ તેથી પરિણામે આપણા દેશને નુકશાનના ખાડામાં પડવું પડયુંછે ને પડેછે. માટે આ વિષય આ દેશી લેાકે તાકીદે લક્ષ આપવું જરૂરનુંછે.

પ્રથમ આ દેશના કારીગરેાને એ જાતની કેળવણી મળવી જોઇએ અને તે સારૂ એ કેળવણી આપનાર સાધનેા પૂરાં પાડવાં જોઇએ. પછી એમાંના ચાલાક કારીગરેાને અમુક સંસારેાપયેાગી ને વ્યવહારેાપયેાગી બાબતેામાં અમુક પ્રકારની નવિન શેાધ કે કારીગરીમાં સુધારેા કરવાને ઉત્તેજન ને મદદ આપવી. તેમને નિરાશ થવાનેા વખત આવે ત્યારે ત્યારે તેને ધીરજ આપી મંડયા રહેવાને સમજાવવેા. જ્યારે કાંઇ નવિન કરી લાવે ત્યારે તેનેા લાભ તેનેજ મળે તેવી સરકારથી સનંદ આપવી. તેની કારીગરી દેશ પરદેશમાં જાહેરમાં લાવવાની ઉપર કહેલી કે એવીજ બીજી યુક્તિઓ તેને બતાવવી, કે આપણેજ તેને મદદ કરવી. આ પ્રકારે શરૂઆત કર્યા પછી આ દેશના હિતેચ્છુઓને ઝાઝી મહેનત પડશે નહિ. રસ્તે પડયા પછી એકનું જોઇને બીજો ને તેનું જોઈને ત્રીજો, તે પ્રકારે બીજી નવિન શેાધ કે સુધારેા કરવાને લલચાશે ને પરિણામે આપણે પરદેશી કારીગરી ઉપર આ-

ધાર રાખનાર થઈ ગયા છીએ તેને બદલે આપણે આપણી દેશી ચીજો ઉપર આધાર રાખનારા થઇશું. અલબત કોઇ પ્રકારની નવિન શોધ કે સુધારો થાય ત્યારે આ દેશી લોકોએ કાંઇ નહિ તો તેને ઉત્તેજન આપવા માટે પણ તેની તે વસ્તુઓની ખરીદી કરવી જોઈએ. થોડી મોંધી હોય તોપણ પ્રથમ આશ્રય આપ્યાથી આગળ ઉપર તેજ તમને પરદેશી કરતાં સોંઘી ચીજો આપી શકશે. પણ આટલું થતાં તેઓ છેતરપંડી કરીને કે વિશ્વાસઘાત કરીને ધન મેળવવાને રસ્તે ન ચઢે તેની સંભાળ અચૂક રાખવી જોઈએ.

પ્રકરણ ૧૨ મું.

ક્રોડાધિપતિ કેમ થવાય.

ધન મેળવી ધનાઢ્ય થએલામાંથી ઘણા જણાએ તે વિષે પોતાના નીયમો બતાવ્યા છે જે નિયમોને તેઓ પોતે ધનાઢ્ય થયા તેનો મૂખ્ય રસ્તો સમજે છે. જુદા જુદા ધનવાનોના એ નિયમો આ ઠેકાણે એકઠા કર્યાથી આપણને તે રમુજની સાથે શીખામણ આપશે એમ અમે ધારીએ છીએ.

રાથચાઇલ્ડ જે આખી દુનિઆમાં ધનવાન થઈ ગયો છે તે નીચે લખેલા નિયમો પાળતો હતો એમ કહેવાયછે.

૧. "મેં મારા કારીગરનેજ ઘરાક કર્યો. એટલે કાચો માલ ને રંગ મેં મારા કારીગરોને આણી આપી નફો લીધો અને તેનો તૈયાર થએલો માલ તેની પાસેથી ખરીદી નફો લઈ વેચ્યો એટલે એક માલમાં મને તેવડો નફો મળ્યો.

૨. "જેમ બને તેમ જલદીથી માલ વેચીને નફો લેતો."

૩. "અભાગ્યા માણસ સાથે કે અપશુકનીઆળ જગાએ કામ પાડવું નહિ. મેં એવા ઘણા હોંશીઆર માણસો જોયા છે કે જેના પગમાં જોડા પણ ન હોય. તેમની શીખામણ સારી લાગે પણ નસીબ જેને યારી આપે નહીં તેની સાથે મેં કદી કામ પાડયું નથી. તેઓ પોતાનુંજ પૂરૂં ન કરી શકે તો મારૂં શું સારૂં કરી શકે?"

૪. "સાવધ ને છાતીધડા થવું" ધનવાન થવામાં બહુ સાવધાની રાખવી પડે છે ને હીમતની જરૂર પડેછે, અને તે કરતાંદશ ગણી વધારે ચતુરાઇ ધન મળ્યા પછી સાચવવામાં જોઇએ છીએ.

આ પ્રખ્યાત પેઢીના મૂખ્ય બે નિયમો હતા. એકતો એકે તેઓ પાંચ ભાઈ સલાહ સંપથી ને દીલોજાનીથી છેવટ સુધી વરત્યા. ગમે તેવે પ્રસંગે ને અવઘડતામાં તેઓ ભેગા મળી વિચાર કરી રસ્તો કહાડતા ને પાર પાડતા તેમાં કોઈવાર વિક્ષેપ પડયો નહીં એવો તેમનો સંપ હતો, તે—વેપારમાં એકદીલી. અને બીજો તેઓ ગમે તે વેપારમાં ઘણા નફાની લાલચ રાખતા નહીં તથા માણસ જેટલી સંભાળ ને ડહાપણથી સલામતી સાચવી શકે તેટલી સાચવતા.

ડેવિડ રિકાર્ડો. આ પુરૂષ સન ૧૭૭૨માં લંડનમાં એક યાહુદીને ઘેર અવતર્યો હતો. તેની ચોખી દાનત, ઉદ્યોગ અને બુદ્ધિથી એને જલદીથી ગુજરાનનાં સાધન મળ્યાં. એણે આગળ જતાં ઘણું ધન મેળવ્યું ને પાર્લામેંટનો મેંબર થયો. ને સન ૧૮૨૩ માં મરણ પામ્યો. એના ત્રણ નિયમો હતા તે પળાવવાને પોતાના દોસ્તોને પણ આગ્રહ કરતો.

૧. "જોઈતો લાગ મળ્યો તો તે કદી જવા દેવો નહિ."

૨. "તમને થતી ખોટ ટુંકી કરો—અટકાવો."

૩. "તમને થતો નફો વધવા દો."

રિકાર્ડોના બીજા નિયમનો અર્થ એકે જો તમારી પાસે કોઈ લોન હોય અને તે લોનનો ભાવ બેસતો હોય તો તે લોન તમારે વેચી મારવી જોઇએ અને ત્રીજા નિયમનો અર્થ એકે જો કોઇની પાસે લોન હોય ને તેનો ભાવ વધતો જતો હોય તો એ ભાવ સંપૂર્ણ વધે ત્યાં સુધી લોન વેચવી નહિ. પૂર્ણ વધ્યા પછી થોડો ભાવ ઘટે કે લોન વેચી દેવી. આ નિયમો ખચીત્ત ઘણા કીમતી છે ને એ લોન કે બીજી ઘણી જાતના વેપારમાં ઉપયોગમાં લાવી શકાય તેવા છે.

સ્ટીફન જીરાર્ડ—ફ્રાંસમાં બોર્ડોમાં સન ૧૭૫૦ના મે મહિ-

નાની ૧૪મી તારીખે જન્મ્યો હતો. તે બાર વરસની ઉમરે વે-સ્ટ ઇન્ડિસના બેટોમાં જવા વહાણમાં નોકર રહી નીકળ્યો. પછી વહાણમાં જુદી જુદી નોકરીપર અને થોડો વખત થોડો ભાગ રાખી વહાણમાં ફર્યો ને થોડો પૈસો મેળવ્યો. પછી ફીલાડેલ્ફી-આના વેપારી સાથે પંત્યાળુ કરી બે વહાણ ખરીદ્યાં ને સેંટ ડેાં-મીંગો સાથે વેપાર ચલાવ્યો. તેમાં તે વહાણ પકડાયાં ને પંત્યાળું તુટયું. અમેરિકાની લઢાઈ વખતે તે મૈાંટ હોલીપર હતો, ત્યાંથી સન ૧૭૭૯માં ફીલાડેલ્ફીઆ પાછો આવ્યો ને પોતાના ભાઇ સાથે પંત્યાળું કર્યું પણ વળી તેએ તૂટયું. તેવામાં એક જણના દશ હજાર પૈાંડ સેંટ ડોંમીગો જતાં તેના વહાણમાં હતા, તે તેને મળ્યા. કેમકે તેના માલીક ફરીને તેની પાસે તે લેવા આવ્યાજ નહિ. ત્યારથી તેનો દહાડો ફર્યો. એણે વહાણો બંધાવવા માંડયાં અને જાદા જૂદા ધંધા કરવા માંડયા. તે સન ૧૮૩૨માં મરણ પામ્યો તે વખતે એની પાસે અઢી કરોડ રૂપિઆ હતા.

ગીરાર્ડે પોતાની ચઢતી થવાના કોઈ નિયમ કહ્યા નથી. તે-ને જ્યારે કોઈ પૂછતું ત્યારે તે તેને ના પાડતો ને કહેતો કે મા-રા કામથી મારી ચઢતીના નિયમો માલમ પડશે. અને એનાં કામ ઉપરથી માત્ર એજ નિયમ નીકળેછે કે પાઈ પાઇ કરતાં રૂપિઓ થાય છે માટે પાઈની બેદરકારી રાખવી નહિ.

નીકોલાસ લાંગવર્થ—એ ન્યુયાર્કમાં સન ૧૭૮૩માં જન્મ્યો હતો. પ્રથમ તે મોચીનો ધંધો કરતો હતો. તેમાં તેણે કાયદાનો અભ્યાસ કર્યો; અને પંદર વરસ સુધી વકીલાતનું કામ કર્યું એ-માં જે કમાઇ થઈ તે તેણે જમીન ખરીદવામાં વાપરી. આગળ જમીનની કીમત વધવાથી એનું નસીબ ખુલ્યું. પાછલા વખત-માં એણે પોતાનું સઘળું ધ્યાન જમીનની ખરીદીમાં ને સટ્ટામાં લગાડયું. એકવાર એણે વકીલાતની ફીના બદલામાં એક જમી-નનો કડકો રાખ્યો જે જમીનની કીમત પાછળથી લગભગ ચા-ળીશ લાખ રૂપિઆનાં થઈ. લાંગવર્થની કેટલી મિલ્કત છે તે નક્કી થયું નથી. સન ૧૮૫૦માં એની જમીનનો વેરાજ માત્ર ૩૬૦૦૦

રૂપિઆ જેટલો હતો.

લાંગવર્થનો ધન કમાવાનો નિયમ મૂખ્યત્વે દરરોજ ચઢતા જતા જમીનના ભાવમાં જમીન ખરીદ કરવી એજ હતો. એ કહેતો કે જેને ધનવાન થવું હોય તેનામાં બુદ્ધિ અને મજબુત છાતી જોઈએ.

બોસ્ટનનો એક ધનવાન વેપારી પોતાના ચરિત્રપરથી ધનવાન થવાના બે નિયમો આપે છે તે એકે ૧. જે કામ કરવાને માથે લો તે બરાબર ધ્યાન દઇને બરાબર કરવું. ૨. સોંપેલી થાપણની બાબતમાં ચોખી દાનત રાખવી. એ વેપારી કહે છે કે મારા એ બે નિયમો મેં છત્રીશ વર્ષ પાળ્યા ને તેથી મને લાભ થયો છે.

જાનફ્રીડલેની હમેશની કહેવત એજ હતી કે આત્મ સ્વતંત્રતા ને આત્મબળ એટલે પોતાના બળ ઉપર ભરોંસો રાખી સ્વતંત્રપણે ધંધો કરવો, ને કોઇની સહાય ઉપર વિસ્વાસ રાખી બેશી રહેવું નહિ.

ફ્રીડલે કહેછે કે ધંધામાં ફતેહ મેળવવાને મુડીજ મૂખ્ય છે એમ ધારવું ભૂલ ભરેલું છે. તે ધંધાને લાયક કોઇનું મન ને તન હશે તો તેને મુડી મળતાં વાર નહિ લાગે. મારી જીંદગીમાં મેં જે ફતેહમંદ વેપારીઓ જોયા છે તેમાંના સેંકડે ૯૦ બીજા કોઇ પણ આધાર વગર પોતાના મન અને તનવડે ફતેહ પામ્યા છે. આ સંસાર સાગરમાં વેપારીએ પોતાના ધંધાની હોડી આપ બળથી ચલાવવી જોઈએ. સઘળા ધંધામાં બુદ્ધિ, આગ્રહ અને ઉદ્યોગની જરૂર પડે છે, અને એજ ગુણો પૂર્વમાં કે પશ્ચિમમાં મોડી કે વહેલી ફતેહ મેળવે છે. પણ ધંધાની શરૂઆત કરનારે બીજી તરફ લાલચ મળ્યાથી લલચાઇને તે તરફ ઢળી જવું નહિ, કે પોતાના ધંધામાં નજીવી હરકત આવ્યાથી હરભર્ડા જવું નહિ. પ્રથમ પોતાના ધંધાને લાયક થઇ પછી દૃઢતાથી તે ચલાવ્યા કરવો. ધંધામાં સૌથી પહેલું મોટું અગત્યનું એછે કે તેણે સ્વતંત્ર થવું—કોઈના ઓશિંગળ નીચે આવ્યા સિવાય પોતાના રોટલા મેળવવા. પછી જેમ વધારે કમાતા જશો તેમ તમે બીજાનું સારૂં કરી શકશો ને ઓળખાણ વધારી શકશો.

જાન મેકડોનો—આ ઘણી ગઈ વીશીમાં ગુજરી ગયો છે. એણે આ બાબત પોતાનો કીમતી અભિપ્રાય આપ્યો છે. એ ન્યુઆર્લીયન્સ-નો રહેવાશી હતો. એક વખતે નવરાશની વખતે એક વકીલ તેની મુલાકાતે ગયો ત્યારે તેને તેની સાથે નીચે પ્રમાણે વાત થઈ.

પેલા વકીલે મેકડોનોને કહ્યું કે તમે ઘણા પૈસાદાર છો ને હું જાણુંછું કે તમારી પુંજી તમે ધર્માદા ખાતે ખર્ચવાના છો. તમારી જીંદગાની ઉપરથી આપ મહેરબાની કરીને કેટલીક સલાહ આપો કે આપને આપના ધંધામાં ફતેહ શી રીતે મળી? કેમકે મને પૈસાદાર થવાનું મન થાય છે ને ઈચ્છુંછું કે મારૂં કુટુંબ હું મારી પાછળ ધનવાન મૂકી જાઉં. પછી તેણે મને એક ટેબલ આગળ ખુરશી ઉપર બેસવાને કહ્યું ને કહ્યું કે હું શી રીતે ધનવાન થયો તે અને જે ત્રણ નિયમો પાળ્યાથી ફતેહ મળી તે કહુંછું ને એ નિયમો પાળ્યાથી તમે પણ ધનવાન થશો.

"હું પ્રથમ લ્યુસીઆનામાં બાલ્ટિમોર અને બોસ્ટનની એક પેઢીના એજંટ તરીકે કેટલોક માલ વેચી દેવાને આવ્યો. તે વખતે તે સ્પેનિશ સંસ્થાન હતું. તેમનો હિસાબ ચૂકાવી કામ પતાવ્યા પછી, હું પોતે મારે નામે વેપાર કરવા લાગ્યો. થોડી મુદતે ત્યાંના સ્પેનિશ ગવરનરનું મારે ઓળખાણ થયું તેથી તેની મારફત લશ્કરનો એક કંટ્રાકટ મને મળ્યો. તેમાં બે હજાર પૌંડ કમાયો. તે પછી લશ્કરના મૂખ્ય અમલદારોને અને ગવરનરને મેં એક સુંદર ખાણું આપ્યું. પછી તેમણે મને એક બીજો કંટ્રાકટ આપ્યો, તેમાં છ હજાર પૌંડ કમાયો. આવી રીતે ડહાપણુથી પૈસા ખર્ચતાં કેટલાકને આવડતું નથી. તેઓ પૈસા ખર્ચતાં ડરે છે. જે માણસ દોલતમંદ થવા ઈચ્છતો હોય તેણે પ્રથમ ઉદારતાનો ઢોંગ કરવો જોઇએ અને વધારે પૈસા મેળવવાને થોડા ખર્ચવા જોઈએ. સ્પેનિશ અમલદારોને ખાણું આપ્યાથી તેઓ મારા પર મમતા કરવા લાગ્યા; અને તેથી હું ઘણા પૈસા કમાયો. માટે આ જીંદગીમાં ફતેહ મેળવવાને તવંગર માણસોની, ને તે ભાગના અમલદારોની મહેરબાની મેળવવી એ પહેલો નિયમ."

"માણસને પોતાના આધાર ઉપર ધનવાન થવાને મૂકયો હોય તો તેની જીંદગી ઘણી ટુંકી છે. માટે તેણે ધનવાન થવાને તેના કરતાં ઓછા પૈસાવાળા ઉપર પોતાનો વગ અને સત્તાનો ઉપયોગ કરી તેમનાં બુદ્ધિ, જ્ઞાન અને અનુભવ પોતાના લાભાર્થે વાપરવાં. આ બીજો નિયમ." એટલું બોલી તે જાણે ઊંડા વિચારમાં પડયો હોય તેમ થોભ્યો. ઘણીવાર થોભ્યાથી પેલા વકીલે પૂછ્યું કે, "બસ, એજ કે?" મેકડોનોએ કહ્યું "ના, હજુ એક ત્રીજો સૌથી વધારે અગત્યનો નિયમ રહ્યો છે કે જે પાળ્યાથી તમને ફતેહ મળે." વકીલે પૂછ્યું કે તે કયો?

તેણે કહ્યું "એ ત્રીજો નિયમ તે પ્રભુ પ્રાર્થના છે. તમારે આતુરતાથી ને હોંશથી પરમેશ્વરની પ્રાર્થના કરવી. એટલે તે તમને જન્મ પર્યંત સહાય કરશે. મારી હયાતીમાં મારી પ્રાર્થના કોઇવાર નિષ્ફળ ગઈ નથી." એટલું બોલી તે ચુપ રહ્યો. વકીલે પૂછ્યું બસ? તેણે કહ્યું કે હા, મારી સલાહ પ્રમાણે ચાલજો ને તમે પૈસાદાર થશો. એમ કહીને ઉઠીને ગયો.

એ વકીલને તેના દોસ્તે પૂછ્યું, કેમ તમે તેની સલાહ પ્રમાણે ચાલ્યાછો? વકીલે કહ્યું ના, કેટલાંક કારણસર ચાલ્યો નથી. મી. મેકડોનોની સલાહનો સાર એછે કે જો કોઈ ધનવાન થવા ચહાતો હોય તો તેણે અમલદારોને લલચાવવા, ગરીબ પર જુલમ કરવો ને પછી પોતાનો બચાવ કરવાને પ્રભુ પ્રાર્થના કરવી. પણ મને તે પસંદ નથી.

જાન મેકડોનોની સલાહ અને નિયમને આ વકીલે તુચ્છકારી કહાડયા તે પ્રમાણે આપણે તુચ્છકારી કહાડવા કે નહિ તે ઉપર લંબાણથી વિચાર કરવાની જરૂર છે. કેમકે મેકડોનોના નિયમો જો તુચ્છકારી કહાડવાના ન હોયતો તે ઘણા કીમતી છે. એ નિયમો પ્રમાણે ચાલ્યાથી નિરાશ થએલા ને કંગાળ્યતા પામેલા હજારો માણસો સારી સ્થિતિમાં આવે ને સુખી થાય એવું છે. માટે આપણે એ વકીલે આપેલા ઈનસાફ ઉપર વિચાર કરીએ.

કોઇપણ માણસના અભિપ્રાય ઉપર મત આપતાં આપણે

તે અભિપ્રાયની શબ્દ રચનામાં બે અર્થ હોય તો જે અર્થ સદ્ગુણને અને નીતિને અનુસરતો હોય તે લેવો જોઇએ. કોઈ માણસે કરેલા કોઈ કામનું વર્ણન ખુલાસાવાર કર્યું હોય તો તે માણસને લગતું જે વર્ણન હોય તે સાથે કે ખુલાસા સાથે આપણે કાંઈ સંબંધ નથી. આપણે તો માત્ર તેની આપેલી સાદી શિખામણ ઉપરજ જોવાનુંછે. માટે આપણો મત તો તે ઉપરજ બાંધવો જોઇએ. કોઇ નિયમ સારો હોય તથાપિ તે નિયમ સમજાવવાને આપેલો દાખલો નઠારો પણ હોય. કોઇ ઠરાવ વાજબી કર્યો હોય તેમ છતાં તેવો ઠરાવ કરવાને આપેલાં કારણો સંતોષકારક નહિ પણ હોય. મેકડોનોએ અમલદારને લાંચથી ફોડયા કે ગરીબોને લૂટયા એ આપણે કાંઇ જાણતા નથી, તેમ તે જાણવા સાથે આપણે કાંઇ કામ નથી. એણે આપેલી હકીકતથી એમ નથી જણાતું કે તેણે એવું કીધુંછે. છતાં એમ કીધું હોય તોપણ તેથી એણે આપેલા નિયમની કીમત ઘટતી નથી. કોઇ અભિપ્રાય નઠારો હોય તો તે વિદ્વાને આપ્યો હોય તોપણ તે નઠારોજ છે તેમ, કોઈ સારો અભિપ્રાય હોય તો તે લુચ્ચાએ કહ્યો હોય તોપણ તે સારોજ છે. અભિપ્રાય આપનાર માણસના ગુણને તે અભિપ્રાય સાથે કાંઇ લાગતું વળગતું નથી. માટે ક્રોડાધિપતિ થવાના મેકડોનોના નિયમોમાંના ૧લા નિયમ ઉપર આપણે વિચાર કરીએ. મહેરબાની મેળવવાનો ઉપાય લાડુ જમાડવાનોજ છે એ શક પડતુંછે. ઓળખાણનો એ નિર્દોષ રસ્તો ગેર ઉપયોગથી માત્ર નિંદાયો છે.

જીંદગીમાં ફતેહ મળવાની શરૂઆતનો મેકડોનોનો નિયમ આછે. "આપણે રહેતા હોઈએ તે ભાગના ધનવાનની અને અમલદારની પ્રીતિ ને મેહેરબાની મેળવવી." આ વાકયનો અર્થ એવો થાય કે તેમને લાંચ આપીને પક્ષમાં લેવા? નહિ, કદી નહિ. જીંદગીની શરૂઆતમાં ચઢતી મેળવવાનો ગરીબ માણસને ઉપયોગી એ નિયમછે. ગરીબ માણસ મોટા માણસને લાંચ આપવાને શક્તિવાનજ ન હોય. અને ગજા વગર એમ કરવા જાયતો સોમાં નેવું માણસ પંડેજ ફસાઇ જશે, ને જે કામ ધાર્યું હ-

શે તે ધૂળધાણી કરશે. વળી મેકડોનોને કહેવાની મતલબ પણ એ-વી નહિજ હોય. કેમકે જો તેમ હોય તો એના ત્રિજા નિયમને બાધ આવે. એક માણસ પોતે જાણતો હોય કે આ કામ ખોટું કર્યુંછે, તે કામમાં ફતેહ મળવાને અને આશિરવાદ આપવાને આતુરતા-થી અને ઇચ્છાથી પ્રભુની પ્રાર્થના કરવાનું સુજે નહિ. મેકડોનોના કહેવાનો અર્થ તો એટલોજ કે મોટા માણસોની મેહેરબાની મેળ-વવી અને તે વિચાર પાર પાડવાને માનસિક સ્વભાવના જ્ઞાનથી અને ડહાપણથી જે ઇલાજ સૂજે તે કરવા.

પોતાની સ્થિતિ સુધારવાની ઇચ્છા રાખનાર દરેક જણને એ નિયમ કામનો છે. હલકી સ્થિતિમાં જન્મેલા માણસે પોતાનું મન અને વર્તણુક સુધારીને તે કરતાં ઊંચા દરજાના લોકની મં-ડળીને યોગ્ય થઇને પછી તેમના ભેળા ભળવાનો યત્ન કરવો. જે માણસ એવી મધ્યમ સ્થિતિમાં જન્મ્યો હોય તેણે પોતાનાથી હલકા સોબતી સાથે ભળીને હલકા પડી ન જવું જોઈએ. કડી-આએ ધનવાન થવું હોયતો ઘર બાંધીને સંતોષ માની બેશી રહે. વાને બદલે જેઓ મોટા બંગલા, ને હવેલીઓ કે મહેલ બાંધનારા મિસ્ત્રીઓ ને ઈંજિનેરો છે તેમની સોબતને લાયક થવું અને તેમનું ધ્યાન પોતાના તરફ ખેંચાય ને પ્રીતિ મેળવાય તેમ કરવું જો-ઇએ. હુન્નરી માણસે પોતાની પાસે સાધન ન હોયતો જેની પાસે સાધન હોય એવા ધનવાન હુન્નરીનું ધ્યાન પોતાના તરફ ખેંચા-ય તેમ પોતાની ઈચ્છા પૂરી કરવાને વર્તવુંજ જોઇએ. એનો અર્થ લાંચ આપવી થાયજ નહિ. એનો અર્થતો "કામ થાય નહિ ને ભી-ખ માગવાને શરમાય" એવી કાલ્પનિક સ્વતંત્રતાથી ઉલટો છે.

જે સ્વતંત્રતાને સઘળા વખાણે તે તો શુદ્ધ જોઈએ. એવી સ્વતંત્રતા રાખનારે તો માણસ જાતથી અલગ અડગપણે રહેવું જોઇએ. તેણે તો માણસ જાતનો સંબંધ ને મદદ તજવાં જોઇ-એ. કોઇની પણ મદદની આશા કે ઇચ્છા રાખવી ન જોઇએ. તેણે પોતાના જાતિબળ ઉપર ઝઝુમવું જોઇએ અને કોઈ બીજા-ની સહાયથી પોતાની આગળ વધી જાયતો તેનો દ્વેષ પણ લા-

વવેા ન જોઇએ. કાવ્ય કે વાર્તિક લખનારામાં આ દેાષ જોવામાં આવેછે. તેઓ ધારેછે કે તેમને કોઈ જાણતા ન હેાય તોપણ દુનીઆના માણસોએ તેમની ચાકરી કરવાને તેમની પાસે આવવું જોઇએ. તેમને જરૂર હેાય તે માગવાને તેઓ હલકાઈ ગણેછે. છતાં તે તેમને નથી મળતી ત્યારે તેઓ તેમના પર કલમના ઝપાટા મારેછે. તેઓ માણસને પશુસમુહ સમ ગણી તેમના ભેળા ભળવાનું અને તેમની મહેરબાની માગવાનું ધિક્કારેછે, છતાં તેમની હલકાઇ માટે અને અપકાર માટે વીજળીના ઝપાટા માફક તેમને શબ્દ બાણ મારેછે. એ ખરૂં સ્વાતંત્ર્ય નહિ પણ દાંભિક છે, તેથી સઘળા દાંભિક ગુણેાની માફક એ પણ ધિક્કારને પાત્રછે.

પોતાને જરૂરીઆતી ચીજ આપી શકે એવા પાસે માગવાનેા માણસને જન્મ હકછે. જો તે વાજબી હશે, યેાગ્ય વખતે માગી હશે અને નમ્રતાથી અંતઃકરણ પૂર્વક માગી હશે તેા તે મળશે. જો તમારે જ્ઞાન મેળવવું હેાય તેા વિદ્વાનેાની અને જેને વધારે માહિતી હેાય તેવાની સેાબતમાં રહેા ને તેની પ્રીતિ મેળવેા. જો તમારે નેાકરી જોઇતી હેાય તેા જેના હાથમાં નેાકરી આપવાની સત્તા હેાય તેમની મહેરબાની મેળવેા. તેમ જો ધનવાન થવાના યેાગ જોઈતા હેાય તેા ધંધાધારી અને અમલદાર માણસની પ્રીતિ ને મહેરબાની મેળવવાના મેકડેાનેાના નિયમને અનુસરેા.

આ નિયમને નહિ અનુસર્યાથી ઘણી વાર વગર કારણે બીજાં માણસેા ઉપર અભાવ ઉત્પન્ન થાય છે. કેટલાક બીજા માણસ માટે ખાનગીમાં નિંદા કરે છે. પ્રથમ તેમને તેમના ઉપર અભાવ ઉત્પન્ન થાયછે, કેમકે તેઓ તેને મદદ કરી શકે એવા છતાં મદદ કરતા નથી. પણ એવા માણસેાએ પ્રથમ વિચારવું જોઈએ કે એવા માણસેાનું ધ્યાન પેાતાના તરફ ખેંચાય એવું તેમણે શું શું કર્યુંછે? માણસ માત્રમાં પેાતાનાથી બને તેા બીજાપર ઉપકાર કરવાની બળવાન લાગણી હેાયછે. વળી બીજાપર ઉપકાર કરવામાં માણસ માન પણ સમજેછે. તે માનના લેાભની ખાતર પણ ઉપકાર કરેછે. પરંતુ તે મદદ માગવી જોઇએ. ગરીબ ને તવંગર સઘળા પેાતાના કા-

મમાં ગુંથાયલા હોયછે તેથી તેઓ કોને ઉપકાર કરી શકશે તેને ખોળવાને નવરા હોતા નથી. જેને બીજાની મદદની કે મહેરબાનીની ઈચ્છા હોય તેને તે માગતાં મહેનત પડતી નથી. માત્ર તેણે માગવાનો વખત લાગ જોઇને રાખવો. વળી તે માગતાં સામાને કંટાળો આવે તેમ ન કરવું અને પોતાની માફકસર માગણી ખુલ્લા દિલથી પૂર્ણ રીતે નમ્રતાથી કરવી. એ રીતે કરવાથી તે ફતેહ પામશે. પણ સેંકડે એકાદ કોઇ નાઉમેદ થયો તો તેમ કરવામાં કાંઇ તેની મૂરખાઇ ન ગણાય. બીજે ઠેકાણે એજ રીતે માગવાથી ફતેહ મળશે. જો પ્રથમ તેમને નાદાન માફક ધકેલી કહાડવામાં આવે તો જાણવું કે તે માણુસ પાકો લુચ્ચો છે.

મેકડોનેાનો બીજો નિયમ એછે કે માણુસ પોતાના બળથી ધનવાન થવા ચાહે તો તેની જીંદગાનીનો વખત બહુ ટુંકો છે. માટે ધનવાન થવું હોય તો આપણા કરતાં ગરીબ હોય તેમની અકલ, અનુભવ અને જ્ઞાનનો આપણે લાભ લેવો જોઇએ. જો એમ કરવાને કોઇ ગરીબ પરનો જુલમ કહે તો તે કહેનારની મૂર્ખાઇ સિવાય બીજું કાંઇ નથી. મેકડોનોના કહેવાનો અર્થ શું એવોછે કે કોઇ ધનવાન થવા ચહાતો હોય તેણે ગરીબ પણ બુદ્ધિવાન માણુસોને જુલમથી પોતાની ચાકરીમાં રાખવા? એના કહેવાનો અર્થ શું એવો છે કે તેણે પૈસા ખરચીને આખા દેશમાં જેટલા બુદ્ધિવાન, જ્ઞાની ને અનુભવી માણુસો મળે તેટલાને હાથ પગ બાંધીને પકડાવી મંગાવી તેમનું જ્ઞાન જાહેર કરવાની તેમને ફરજ પાડવી? ના એમ છેજ નહિ, ને એમ હોયજ નહિ. એવો અર્થ કરનારને તો હસી કહાડવોજ જોઈએ.

મેકડોનોના બીજા નિયમનો અર્થ અમારા ધારવા પ્રમાણે આ હશે. ૧લું. એક માણુસ માત્ર આપબળ ને શક્તિ ઉપર ભરોંસો રાખી બોહોળો વેપાર કરી શકેજ નહિ. માટે તેને આડતીઆ કારકુન કે મુનીમ રાખવા પડે. એ માણુસો રાખવામાં તેણે બળવાન ને મુર્ખ રાખવા કરતાં બુદ્ધિ, જ્ઞાન ને અનુભવવાળા ને વધારે પસંદ કરવા. એવા માણુસો નિમવાથી બોહોળો વેપાર ક-

રનારાને બહુ લાભ થશે એટલુંજ નહિ પણ એવા હોંશિઆર માણસો રખડતા હશે તે ધંધે લાગશે.

૨ જું. હોંશિઆર માણસો રાખ્યાથી તે વેપારી વારંવાર તેની સલાહ લઇ શકશે. અને જુદી જુદી બાબતમાં તેમની સલાહ તેને બહુ ઉપયોગી થઇ પડશે. આ કામમાં એ નિયમ બહુ અગત્યનો છે. તાબાના મુર્ખ નોકરોની સલાહ પ્રમાણે ચાલવાથી ઘણા મોટા વેપારીઓને ખમવું પડેલાના દાખલા કાંઇ થોડા નથી. કોઇ પણ એક માણસ સર્વે ગુણ સંપન્ન તો હોઈ શકેજ નહિ અને તેથી તેને સલાહ લેવાની જરૂર પડે છે, માટે ડાહ્યા માણસો પોતાની આસપાસના માણસો એવા રાખેછે કે જે તેમને સલાહ આપી શકે. આપણી મહારાણી સાહેબને, ગવરનર જનરલને અને કમાંડર ઈન ચીફને પણ સલાહકાર હોય છે, તેમ મોટા વેપારીને પણ સલાહ આપી શકે એવા નોકરો જોઈએ. સર્વ બાબત જાણવાનો ફાંકો રાખનારા—બીજાની સલાહ નહિ લેતાં આપમતથી ચાલનારાની ચડતી થતી નથી, એટલુંજ નહિ પણ ઘણાની ખરાબી થાય છે. એક માણસ નસિબ યોગથી એકવાર સારો નફો મેળવ્યાથી ફૂલાઈને પોતાના જેવો કોઇ હોંશિઆર નથી એવું ધારી કોઇની સલાહની દરકાર ન રાખે તો બહેતર છે કે તેણે જેટલું કમાયો છે તેટલું લઇને વધારે કમાવાની આશા ન રાખતાં ધંધો કરવાથી દૂર રહેવું. નહિ તો તેણે ધંધામાં બચવા માટે મેકડોનોના નિયમ ઉપર અવશ્ય ધ્યાન આપવું.

૩જું. એતો નક્કી છે કે બુદ્ધિવાન, મહેનતુ ને કામગરા માણસો જેઓ પોતાના કરતાં દુનિઆના સુખ તરફની વધારે કાળજી રાખે છે તેઓની સોબત વિદ્વાન ને ડાહ્યા માણસો વધારે ચાહે છે. માટે જે વેપારી પોતાની દોલત વધારવા ચહાતો હોય તેણે એવા ડાહ્યા ને વિદ્વાન માણસને નમ્રતાથી આવકાર આપી તેઓ મળવા આવવાને લલચાય તેમ કરવું અને તેમની વાતમાં જે પોતાને જરૂરનું હોય તે ધ્યાન દઈ સાંભળી લેવું. એ ખબર તેમને કદાચ નિરૂપયોગી હશે પણ તેથી તે વેપારીને કેટલીક વાર બહુ ગુણ થશે.

૪થું. કોઈ કોઇ બાબતમાં કોઈ કોઈ માણસો એટલા હોંશિઆર હોયછે કે તેથી તેમને ઘણો લાભ થાય. પણ પૈસા વગર તે પોતાની અક્કલનો ઉપયોગ કરી શકતો નથી. માટે પૈસાદાર પોતાની દોલત વધારવા માગતો હોય તેણે એવા માણસોને યોગ્ય પગાર આપીને પોતાની નોકરીમાં રાખવા ને તેમની અક્કલનો લાભ લેવો. અથવા નફામાં તેમનો અમુક ભાગ ઠરાવીને તેમની અક્કલનો લાભ લેવો. આ પ્રમાણે એક ધનવાન માણસ દશ વીશ જુદા જુદા અક્કલબાજોના જ્ઞાનનો લાભ લઇ શકે, અને એટલાં માણસોને ધંધે વળગાડી શકે. દેશમાં એવા અકલબાજો પૈસા વગર સેંકડો રખડતા ફરે છે, તેમને ધનવાનોએ ખોળી કાઢવા જોઇએ. ધનવાન પણ એવા અક્કલબાજોની ખોટવાળા ઘણા હોય છે. એટલે બંને જાતનાં માણસોને એ રીતે લાભ થઇ શકશે.

એ વગર પણ એ નિયમનો ઘણી રીતે ઉપયોગ બતાવી શકાય, પણ એ બધા વર્ણવી લંબાણ કરવાની જરૂર નથી. એ નિયમ બહુ ડહાપણ ભરેલા ને લાભદાયી છે. એ નિયમ વધારે સ્પષ્ટ કરવાને તેમાં થોડો ફેરફાર કરી જો જગતમાં અમલમાં લવાય તો દુનિઆમાં ઘણો ફેરફાર થઇ જાય. તેથી સઘળાં માણસો પોત પોતાની યોગ્યતા પ્રમાણે કામે લાગે ને કમાય. કુદરતે જેમને મહેનત કરવાને અને ચીજો પેદા કરવાને લાયક કર્યા છે, તેઓ આ નિયમને અનુસરવાથી વેપારી થશે નહિ. તેમજ જેઓ અક્કલનાં કામો કરવાને સરજ્યા છે તેમને પણ પૂરતાં કામ મળશે, અને તેથી માણસો બુદ્ધિ અને કળા સુધારવા તરફ દોરાશે ને તેમાં ઘણો સુધારો કરશે. હુન્નરકળાને ધનનો અને ધનને હુન્નરકળાનો આશ્રય મળશે; તેથી અક્કલબાજો ધનવાનની અને ધનવાન અક્કલબાજોની મદદથી ધન કમાઈ સુખી થશે.

મેકડોનેાનો ત્રીજો નિયમ ઇશ્વર સ્તુતિ છે. ધન કમાવાના નિયમો આ છેલ્લા નિયમ વગર અધુરા હતા. છેલ્લો નિયમ એ નિયમોને પૂર્ણ કરેછે. દરેક કામ કાજમાં ફતેહ મેળવવાને ઈશ્વર સ્તુતિ કરીને તેની મદદ માગવીજ જોઇએ. ઈશ્વરની મદદ ને ઇચ્છા

વગર કાંઈ થતું નથી. વળી માણસના મનમાં નિયમિત ઇસ્વર પ્રાર્થનાથી ઇસ્વરનો ડર રહે છે. તેથી તે નઠારાં કામ કરતાં ને નીચ ઉપાયથી ધન કમાતાં ખંચાય છે. વળી ઇશ્વર ઉપર ભરોંસો ને આસ્થા રાખ્યાથી કોઇ કામમાં તે પાછો પડતો નથી કે હઠતો નથી. મેકડોનોના ઉપલા નિયમો સૌથી વધારે વખાણવા યોગ્ય ને અમલમાં લાવવા યોગ્ય તેમ લાભદાયી છે. એક તરફ ધન પ્રાપ્તિની ઈચ્છાવાળો ધનવાન ને અમલદારને પોતાની પક્ષમાં લેછે, બીજી તરફ અકકલબાજ ને અનુભવીને પોતાના આશ્રયમાં લેછે અને પછી પોતાના કામમાં ફતેહ પામવાને ઇશ્વર સ્તુતિ કરેછે. ખચીત એ નિયમો ધન પ્રાપ્તિ ઈચ્છનારાને અમલમાં લાવવા યોગ્ય છે.

એ બાબત બીજા ધનાઢયોના અભિપ્રાય.

જોન ગ્રીગની શિખામણ.

૧લી. મહેનતુ ને કરકસરીઆ થવું. નજીવી બાબતમાં ને નકામા મોજ શોખમાં પૈસા કે વખત ગુમાવવાં નહિ. જો નાનપણમાંથીજ થોડું થોડું બચાવતાં શીખવીએ તો તેમને સંસાર ચલાવતાં મુશ્કેલી પડશે નહિ. એટલુંજ નહિ પરંતુ સંસારમાં જરૂરી હાજતો અને સુખનાં સાધન પૂરાં પાડતાં છતાં પણ તેને પૈસાની તંગી જણાશે નહિ.

૨જી. મહેનત ને કરકસર સાથે જાતિ બળ ઉપર પણ ભરોંસો રાખવાની ટેવ જોઈએ. વારેવારે પારકાની સલાહ ઉપર આધાર રાખવાની કુટેવ ન જોઇએ. ધંધાર્થી માણસે તો પોતાના વહાણનું સુકાન પોતાના હાથમાં રાખી પોતેજ વહાણ ચલાવવું જોઇએ.

૩જી. વેપારીએ ઝાઝા દેવાનું જોખમ ખેડવું નહિ. આ દુનીઆમાં ત્રણ તત્વો એવાંછે કે જેનો હદમાં ઉપયોગ કર્યો હોય તો ફાયદો કરે. પણ તેનો ગેર ઉપયોગ (હદપાર ઉપયોગ) કરવાથી નાશકારક થાય—અગ્નિ, જળ અને નાણાવટની દુકાન.

૪થી. પોતાના ધંધાની ઝીણામાં ઝીણી (નાની-નજીવી) બાબતથી તે મોટામાં મોટી બાબત સુધીની દરેક વાત ઉપર લ-

ક્ષ આપવું. દુકાન વખતસર ઉઘાડવી, માલ, સામાન વગેરે સ્વચ્છ રાખવો, બરાબર નામું ઠામું રાખવું ને કામ આવે કે ઝડપી લેવાને તૈયાર રહેવું. ગુમાસ્તા ને ચાકર પોતાનું કામ બરાબર બજાવી શકે એવા રાખવા. માત્ર વૈતરાજ ન રાખવા.

પમી. પરણતી વખતે સ્ત્રીનું અંતઃકરણ, મન અને રૂપ એ ત્રણ વાનાં જોવાં. અંતઃકરણ ને મન સ્વચ્છ ને મોટાં પણ કરકસરીઆં ને સારી ચાલનાં હોય ને મહેનતુ હોય તો તે સ્ત્રી ઘરસંસાર ચલાવવામાં, ઘરનો સામાન, છોકરાંની કેળવણી વગેરે ઉપર અને ખરચ ખૂટણ ઉપર દેખરેખ રાખીને તે પુરૂષને બહુ મદદગાર થાયછે.

૬ઠી. પોતાના ધર્મ પ્રમાણે ધંધો કરતાં સાચને આંચ લાગવા નદેવી.

૭મી. કાંઇ પણ ચીજ કે જેથી પોતાને લાભ થવાની લગાર પણ આશા હોય તે ચીજનો લાભ લેવો. ધંધાર્થી માણસે પોતાના ધંધાને ઉપયોગી ખબર મેળવવાને અને વિચારો જાણવાને હમેશાં જાગૃત રહેવું. ધંધો, વેપાર ઇત્યાદિને લગતાં સઘળાં પુસ્તકો ધ્યાન દઈને વાંચવા. અને ઉપયોગી પુસ્તકોને આશ્રય પણ આપવો.

૮મી. પોતાનાપર કરેલો ગુણ કોઈ વાર ભૂલવો નહિ. કેમકે અપકાર જેવો બીજો એકે નીચ અવગુણ માણસમાં નથી. સદાચારી થઇ દેશને શોભાવવો. અને આ વાત હમેશાં મનમાં રાખવી કે આ જગતમાં આપણો દેશ ગરીબ પણ સદાચારી ને ઉત્તમ મનુષ્યથી વસેલો છે.

ધંધામાં ફતેહ મેળવવાના બાર્નમના નિયમો.

૧લો. પોતાની ઇચ્છાને અને સ્વભાવને અનુસરતો ધંધો પસંદ કરવો. કોઇને કારીગરીનો ધંધો કરવો ગમેછે તો કોઈને તેનો કંટાળો હોય છે. કોઇને કોઈ ધંધો ગમેછે તો કોઇને બીજોજ ગમેછે. માટે સૌએ પોત પોતાના મનને ભાવતો અને સ્વભાવને મળતો ધંધો કરવો. આ દુનિઆમાં જૂદા જૂદા માણસોને જૂદો જૂદો ધંધો કરવો ભાવેછે; જો ઇશ્વરી વલણ એવું ન હોત તો બધા એકજ ધંધો કરત અને બીજા ધંધા એમને એમ પડયા રહેત.

બાર્નમ કહેછે કે વેપારી તરીકે મને ફતેહ મળતજ નહિ.

ઘણીવાર મેં એમાં મહેનત કરી પણ બધીવાર હું નિષ્ફળ થયો. તેમ પગારી નોકરી કરવામાં પણ મને સંતોષ થાય એવું નહોતું. કેમકે મારૂં મન સટ્ટા ઉપર લાગેલું હતું. પરંતુ બીજાનું મન તેવું ના પણ હોય. માટે સઘળા માણસોએ પોતાને માફક આવતો ધંધો પસંદ કરવાની કાળજી રાખવી.

૨ જો. તમારૂં આપેલું વચન હમેશાં પાળવું. જે તાકીદથી ને સંભાળથી કરવું ન હોય તે કરવાનું વચન કોઈવાર આપવું નહિ. આ વેપારી તો પોતાનું કહેલું કામ નિયમસર અચૂક કરેછે, એવી કીર્તિ લોકોમાં થાય, એના જેવી વેપારીને બીજી કોઇ ચીજ ઉપયોગી નથી. વેપારીની એવી કીર્તિ થવાથી તેના ભાઈબંધ ને ઓળખીતા પાસે જે પૈસા હોય તે, તેને જ્યારે જોઈએ ત્યારે કામ લાગેછે; કેમકે વચન પાળનાર દોસ્તને પૈસા ઉછીના આપવાને તેના મિત્રો અચકાશે નહિ. વચન પાળનારને મિત્રો પણ ઘણા થશે અને તે પણ એવા કે ભીડને વખતે થોડો કે ઘણો તેમના પર આધાર રાખી શકાય.

૩ જો. જે કામ કરવું તે તમારાથી થાય તેટલી મહેનતથી ને સંભાળથી કરવું. રાત દહાડો ને વખતબેવખત તેજ કામપર મંડવું. કોઈ પણ ઉપાય કરવામાં ખામી ન રાખવી તથા હમણાં જે થતું હોય તે કલાક પછી કરીશું, એમ મુલતવી ન રાખવું. જે કામ કરવા યોગ્ય છે તે સંભાળથી સારૂંજ કરવું જોઈએ. પોતાનું કામ સંપૂર્ણ કાળજીથી સંપૂર્ણ કરવાથી ઘણા માણસો ધનવાન થાય છે. અને કેટલાક અધુરાં કામ કરી પડતા મૂકવાથી મરતા સુધી કંગાળ રેહે છે. લોભ, ચંચળાઇ, મહેનત, અને આગ્રહ એ સદ્‌ગુણો ધંધામાં ફતેહ મેળવવાને આવશ્યક છે.

૪ થો. કોઈ જાતનો કેફી પદાર્થ પીવો નહિ. કેફ કરનારાનું મગજ ઠેકાણે રહેતું નથી. અને વેપારની અંદર શાંત મનથી વિચાર કરી યોજના ઘડયા વગર અને સ્વચ્છ મનથી તે યોજનાઓ પાર પાડયા વગર વેપારમાં ફતેહ મળતી નથી. માણસ ગમે તેવા બુદ્ધિવાન હોય પણ તે બુદ્ધિ જ્યાં સુધી કેફના પડથી છવાએલી છે ત્યાં સુધી તે પોતાનો ધંધો ફતેહમંદીથી

ચલાવી શકશે નહિ. દારૂ પીવામાં ને તેની કેફની ગફલતીમાં વેપારીના ઘણા લાભદાયી સંયોગો જતા રહે છે ને તેવા ફરી મળતા નથી. ઘણા ઉપયોગી લાગ દારૂ પીવામાં "કાલે કરીશું" એમ કહી ગુમાવે છે. દારૂડીઆની કાલનો પાર પણ આવતો નથી. વેપારીમાં જે ચંચળાઇ આવશ્યક છે તે ચંચળાઈ દારૂડીઆ દારૂ પીવાથી ગુમાવી દેછે, ને આળસુ થઈ જાયછે. થાક મટાડવાને કે દીલગીરીમાં મન ખુશી રાખવાને દારૂ પીનારાનું એ બાનું ચીનાઓના અફીણ પીવાનાં બાના જેવું પાંગળું છે. જેમ અફીણ પીવું વેપારીને હાની કરતા છે તેવુંજ દારૂ પીવો પણ હાની કરતા છે એ નક્કી જાણવું.

૫ મો. વેપારીમાં લોભ કે ઇચ્છા જરૂરની છે, પણ તે આકાશી તરંગી કે શેખચલ્લી જેવી ન જોઈએ. ઘણા માણસો આકાશી તરંગી કે હવામાં મહેલ બાંધનારા હોવાથીજ જન્મ પર્યંત ગરીબ રહે છે. ફતેહ મેળવવાનો દરેક ઉપાય તેને સત્ય જણાયછે ને તેથી તે આરંભી થોડા વખતમાં ખોટો પડવાથી બીજે વળગે છે, ને તેને પણ પાછો એજ રીતે છોડી દે છે. એમ દરેક ઉપાયમાં તેને ફતેહ જણાવાથી દરેક આરંભી પાછો દરેક પડતો મૂકે છે; કે જેથી તેની સ્થિતિ દિન પ્રતિ દિન બગડતી જાયછે. શેખચલ્લીની વાત તો જુગ જમાનાની છે, છતાં આટલાં વર્ષો થયાં લોકો તો એવા ને એવાજ રહ્યાછે.

૬ ઠો. છપન વેપારી થશો નહિ. એકજ વખતે ઘણા ધંધામાં પોતાની શક્તિ વહેંચી નાંખ્યાથી એકે કામ સારૂં થતું નથી. માટે એકજ ધંધે વળગી તેમાં ફતેહ મેળવો કે તે છોડીદેવાનો નિશ્ચય કરો ત્યાં સુધી તેજ ધંધો કરો. જ્યારે માણસનું મન એકજ ધંધા ઉપર લાગેલું હોયછે ત્યારે તે ધંધામાં ઉપયોગી સુધારા વધારા તેને સુજે છે, પણ તેજ મન દશ વીશ ધંધામાં વહેંચાયું હોય તો તે એકેને લાભ આપી શકતું નથી. છપન વેપારી થનારા ઘણા વેપારીઓએ પોતાના બહુજ લાભદાયી લાગ ગુમાવ્યા છે.

૭ મો. સારા ગુમાસ્તા રાખવા. જ્યાં સુધી સારી ચાલનો માણસ મળી શકે ત્યાંસુધી નઠારી ટેવનો ગુમાસ્તો રાખવો નહિ. એ બાબતમાં હું બહુ નસીબદાર છું. મારા ધંધામાં ઉપયોગી જ-

ગા ઉપર મને હોંશીઆર ને વિશ્વાસુ માણસોજ મળ્યાછે. જ્યારે કોઇ ગુમાસ્તાની કૂટેવથી, બીન હોંશીઆરીથી કે નઠારા સ્વભાવથી તમને નાલાયકી જણાય કે તરત તેને તમે કહાડી મૂકજો. તેનો સ્વભાવ બદલાવાનો મિથ્યા પ્રયત્ન કરશો નહિ, કેમકે તેમ થવું અશક્ય છે. એ માણસ કોઇ બીજી જગાને લાયક હશે, માટે તે તેને પોતાની મેળે ખોળી કહાડવાને તેને તરત વિદાયગરી આપજો.

૮ મો. તમારો ધંધો જાહેર ખબરો આપી પ્રસિદ્ધિમાં લાવજો–છૂપાવી રાખશો નહિ. જો તમારા ધંધાને લોકોની મદદની જરૂર હોય તો સ્પષ્ટ રીતે હોંશીઆરીથી જાહેર ખબર આપીને કે બીજી કોઇ પણ રીતે લોકોનું ધ્યાન ખેંચાય એવો ઉપાય કરજો. મારે કબુલ કરવું જોઈએ કે મને મારી જીંદગીમાં જે કાંઇ ફતેહ મળી છે તે મૂખ્યત્વે ન્યુસપેપરોની જાહેર ખબરોથી છે. કદાપિ કોઈ એવો ધંધો હશે કે જેમાં જાહેર ખબરની જરૂર નહિ પડતી હોય, પણ તેવો ધંધો મને તો ખોળ્યો પણ જડતો નથી. કેટલાક ધંધાધારીઓ તમને એવું પણ કહેનારા મળશે કે "અમે જાહેર ખબરથી પ્રસિદ્ધિમાં આવવા યત્ન કરી જોયો પણ તેથી કંઈ લાભ થયો નહિ." પણ તમારે ખચીત જાણવું કે એવા માણસોએ જાહેર ખબરના ખર્ચથી ડરીને થોડી થોડી બીહીને જાહેર ખબરો આપી હશે. હોમીઓપાથિક દવા આપનારાની માફક કોઈ કોઈવાર થોડી ખબર આપે તો તેથી લાભ ન થાય એ વાત ખરી, પણ છૂટથી જાહેર ખબરો આપ્યાજ જાઓ ને જુઓ કે તમને કેવો લાભ થાયછે? કેટલાક કહેછે કે જાહેર ખબરોનું ખર્ચ કરવા જેટલી અમારી શક્તિ નથી, પણ એમ કહેનારા ભૂલે છે. જાહેર ખબર નહિ આપવાથી થતું નુકશાન ખમવાની તેમની શક્તિ નથી એમ કહે તો ચાલે. જ્યાં લોકો ન્યુસપેપરો વાંચેછે ત્યાંના લોકોને ખબર આપી પ્રસિદ્ધિમાં આવવાનો સસ્તામાં સસ્તો રસ્તોજ એ જાહેર ખબરોનો છે, ને તેથી ઘરાકી વધવાની. જેમ ખેડુત અનાજ વાવેછે તે વાવનાર ઉંઘતો હોય, ખાતો પીતો હોય ત્યારે પણ તે અનાજ ઉગીને

વધેછે, તેમ જાહેર ખબરથી તમે ઉંઘતા હો કે ખાતા પીતા કે-વાતો કરતા હો ત્યારે પણ તમારા ઘરાકો વધેછે. કેમકે જે હ-જારો માણસો તમને ઓળખતા ન હોય કે તમારો ધંધો જાણ-તા ન હોય, તેઓ તમારી જાહેર ખબર વાંચીને વાકેફગાર થાય છે. આ દેશના વેપારીઓ સ્પષ્ટ ને છૂટા મનથી જાહેર ખબરો આપવાના લાભથી અજાણ્યા છે. પણ જાહેર ખબરથી યુરોપ ને અમેરિકાના ઘણા વેપારીઓ ધનવાન થઈ ગયાછે. અને એ વાત જાણીએ છીએ ત્યારે આપણને અચરજ ઉપજેછે, પણ એ રસ્તો બધા વેપારીઓને માટે ખુલ્લો છે. હોલોવેનું નામ આ દેશમાં પણ કોઈકેજ નહિ સાંભળ્યું હોય. એ ધણી દર વરસે જાહેર ખબરમાં લા-ખો રૂપિઆ ખર્ચવાની હીમત કરેછે. ત્યારે લાખો રૂપિઆ દર વ-રસે કમાયછે પણ ખરો. પણ તેમ કરવાની હીમત અને આસ્થા જોઇએ. જાહેર ખબરોનું બહોળું ખર્ચ કરવાને હીમત અને એ ખર્ચ થોડી મુદતમાં સો ગણો કે હજાર ગણો બદલો વાળી આ-પશે એવી આસ્થા હોય, તોજ જાહેર ખબરોથી ધનવાન થવાય.

૯ મો. વેપારીમાં ઉડાઉપણું ન જોઈએ. હમેશાં ઉપજ કરતાં ખર્ચ ઓછું રાખવું. એતો ઉઘાડુંછે કે જેઓ પોતાની ઉપજ જે-ટલું ખર્ચ કરે છે, તેઓ પડતીના વખતમાં કે કમાવાની શકિત જાય તે વખતે પૈસા વગર પસ્તાવો કરશે. આ બાબતમાં મારો પોતાનો દાખલો વાંચનારને વધારે અસરકારક થશે— સન ૧૮૨૬માં મારા પિતાના મરણથી હું સોળ વરસની ઉમરમાંથી મારી પોતાની કમાઈ ઉપર મારૂં ગુજરાન ચલાવવાની હાલતમાં આવી પડયો. પૈસા કમાવામાં મને લગારે મુશ્કેલી પડી નહિ. પણ પંદર વરસ સુધી પૈસા બચાવવાનો વિચાર મારા મનમાં આવ્યો નહિ. મારા પોતાના સંસ્થાન કનેકટીનટમાં (ઉત્તર અમે-રિકામાં) સોરટી જયારે કાયદાસર હતી, ત્યારે હું જથાબંધ સોર-ટીની ટીકટો વેચતો હતો, ને તે વખતે મને ઘણોજ નફો થતો હતો. કોઇ કોઇવારતો રોજના સો પાઉંડ કમાતો. પણ તે વખતે એ પૈસા સંગ્રહ કરવાનો મને વિચાર ન સુજયો. ગમે તેટલી પે-

દારૂ થાય તોપણ તે હું સહેલાઇથી ખરચી નાખતો.

સન ૧૮૪૧ માં મેં એક મ્યુઝીઅમ ખરીદ કર્યું. તે વખતે મારી પાસે કાંઈપણ રોકડ નહોતું, તોપણ હું નિરાશ થયો નહિ. મને ખાતરી હતી કે હું ધારૂં તો જલદીથી પૈસા ભેગા કરી શકું. એવામાં મારો એક મિત્ર મળ્યો તેને મેં કહ્યું કે હું તો મ્યુઝીઅમ ખરીદ કરૂંછું. ત્યારે તેણે પુછ્યું કે શા વડે? મેં કહ્યું કે "હાથમાં નહિ કોડી ને ઉભી બજાર દોડી" જેવું મારૂં થયું છે. પૈસા છે નહિ ને મ્યુઝીયમ ખરીદ કરવું છે. તે વખતના એવા બધા ધંધાર્થીઓ મને ઓળખતા હતા, એટલે તેમ કરવામાં મને અડચણ પડી નહિ. મ્યુઝીયમના ધણીએ મારા વિષે તજવીજ કરી તો બધાએ મારે માટે સારાં સર્ટિફિકેટ આપ્યાં. તેથી ઠરાવ કર્યો કે મ્યુઝીયમ મારે લેવું ને જોવા આવનારાને બતાવવું, પણ તેના પૈસા મ્યુઝીઅમના ધણીનો ઠરાવેલો કારકુન લે, ને મને મારા કુટુંબના નિર્વાહ માટે મહીને દશ પૌંડ રોકડા આપે. આ વાત મેં મારી સ્ત્રીને પૂછી તો તેણે ખુશીથી કહ્યું કે તમારી ખુશી હશે ને જરૂર પડશે તો ઘર ખર્ચ હું મહીને સાત પૌંડથી પણ ઓછામાં ચલાવીશ. જેણે ઉડાઉપણે ખર્ચ કરેલું તેણે આ પ્રમાણે કરકસરીએણ થવાનો નિશ્ચય બતાવ્યાથી હું બહુ ખુશી થયો, અને મ્યુઝીઅમ ખરીદ્યું.

એક દિવસે મ્યુઝીઅમનો માલિક મારી પાસે આવ્યો ત્યારે ટિકિટ આપવાના ઓટલા ઉપર મારૂં સવારનું આણેલું ખાણું હું ખાતો હતો. તે જોઇ તેણે કહ્યું તું આ રીતે રોજ ટાઢું ખાણું ખાય છે? મેં કહ્યું જ્યારથી હું આ ધંધામાં પડયો ત્યારથી રવિવાર વગર હું કોઈ દિવસ ઉનું ઉનું ખાણું ખાવા પામ્યો નથી; કેમકે એમ કરતાં, જતાં આવતાં વખત જાય તેટલા વખતમાં મારી કમાઈ જાય. મારી આવી કરકસર જોઇ તે બોલ્યો કે એક વરસમાં તું ખચીત તારૂં દેવું વાળી દઈશ, ને ખરે થયું પણ તેમજ. એક વરસમાં હું મ્યુઝીઅમનો દેવા વગરનો સ્વતંત્ર માલિક થઈ બેઠો. પણ જો હું થયો તેટલો કરકસરીઓ ને દૃઢ મનનો ન થયો હોત તો મારાં ઉપજ ખર્ચ બરાબર ચાલ્યાં જાત. અને હું

હાલની સ્થિતિએ કોઇવાર પહોંચત નહિ.

જે માણસો મોજ શોખમાં, ખાવાપીવામાં, લૂગડાંલત્તામાં, ઘરેણાંગાંઠાંમાં અને બીજાં થોડાં કે નહિ જરૂરીઆતીનાં કામમાં મોકળા મનથી ને બોહોળા હાથથી ખર્ચ કરવાને ટેવાયલાં છે, તેમને એ બધો ખર્ચ ઘટાડી થોડા ખર્ચમાં પ્રથમ રહેતાં મુશ્કેલી લાગશે ને તેમનું મન કચવાશે. પણ તેઓ જો દરરોજ પોતાની કમાઈમાંથી થોડું થોડું બચાવીને પોતાની મુડી વધારતા શીખશે તો એ મુંડી મોટી થતી જોઇ તેમને કાંઇ ઓરજ જાતનો આનંદ ઉપજી સંતોષ થશે. ખરચાળી ટેવ મૂકાયા પછી તેમનાં જૂનાં કપડાં બીજી એક વખત ચલાવવાનું ને સાધારણ ખોરાક ખાવાનું મન થશે. કીમતી ઘરેણાં ને રાચ રચીલાં નહિ કરાવવાની વૃત્તિ થશે. ગાડી ઘોડાની સેલ છોડી દેઇ થોડું ચાલવામાંજ સંતોષ વળશે. મીજબાનીઓમાં, નાટકો જોવામાં કે નાચ તમાશામાં પૈસા ખર્ચવા કરતાં ઘરમાં પોતાના કુટુંબ સાથે બેશી સારી સારી શિખામણ મળે એવી વાતો કરવામાં કે પુસ્તકો વાંચવામાં તેને વધારે ગમત મળશે. તે વખતે તેને એવા પૈસા ખર્ચી નાંખવા કરતાં એટલા પૈસા બચાવવામાં વધારે આનંદ થશે.

કરકસરીઆ નહિ થવાથી હજારો માણસો ગરીબ થયાછે અને લાખો જણ પોતાની જીંદગીમાં સારી રીતે નિભાવ કરી શકે એટલું કમાયા છતાં બહોળે હાથે ખર્ચ કરવાથી ગરીબ થયા છે. આ દેશમાં કેટલાક તો વરસે પાંચ હજાર કે તેથી પણ વધારે પૌંડ ખર્ચી નાંખેછે ને ઓછે ખર્ચે કેમ નિભાવ થઇ શકે તે પણ જાણતા નથી. કંગાળ્યતાના વખત કરતાં એકદમ ધન મળેલો વખત માણસની ખરી કસોટી છે. આપણામાં કહેવત છે કે "જેવા આવે. તેવા જાય" તે પ્રમાણે ઘણુંકરીને સહેલાઇથી કમાએલા પૈસા સહેલાઇથી જતા રહેછે. માન એ માણસમાં એવી ચીજ છે કે તેને કબજે ન રાખ્યું તો ગમે તેવા ધનવાનને કંગાળ બનાવી દે. ઘણા માણસો કમાતા થયા કે મોજ શોખમાં, ખાવા પીવામાં ને માનથી કે મોટા કહેવડાવવાની ખાતર ગાડી ઘોડા ને લૂગડાં ઘરે-

ણુંમાં સઘળા પૈસા ઉડાવી દેછે. અને લોકોમાં મોટા દેખડાવવાના મૂર્ખાઈ ભરેલા પ્રયત્નમાં અંતે નિષ્ફળ થઇ ખુવાર થાયછે.

એક ધનવાન માણસ કહેછે કે હું કમાતો થયો કે મારી સ્ત્રીને એક ઘણોજ કીમતી "સોફા" કોચ લેવાનું મન થયું, તેના આગ્રહથી મેં તે લીધો. પણ થોડી મુદતમાં મને જણાયું કે એકલો સોફાતો નઠારો લાગે, માટે તેના પ્રમાણમાં ખુરસીઓ, ટેબલો, કબાટો, મોટા અરીસા ઇત્યાદિ જોઇએ. તે બધું લીધું એટલે જે મકાનમાં અમે રહેતાં તે ઘર નાનું પડયું એટલે એ બધા સામાનને લાયક ને તેવડું મોટું ઘર લેવું પડયું. પછી તે પ્રમાણે ગાડી ઘોડા રાખવા પડયા. એક સોફા ઉપરથી આટલી મોટાઈના ખર્ચમાં હું પડયો, અને જો મને નસીબે યારી દીધી ન હોત તો હું ખરાબખસ્ત થઇ ગયો હોત ને બધું વેચતાં પણ મારો છૂટકો ન થાત. થોડું ખર્ચ વધારવામાં—થોડી મોટાઇ બતાવવા જતાં આગળ કેટલું વધારે ખર્ચ કરી ફસાવું પડેછે તે જાણવાને ઉપલો દાખલો બસછે.

૧૦ મો. પારકાપર આધાર રાખશો નહિ. તમારી ચઢતીનો આધાર તમારા પોતાના બળ ને જાતિ મહેનત ઉપર રહેવો જોઇએ. મિત્રોની મદદપર આધાર ન રાખશો. એ હમેશાં યાદ રાખવું કે પોતાના ભવિષ્યનો મહેલ ચણનાર પોતેજ કારીગર છે. મારા ઉપર કહેલા નિયમો ઉપર ઘટતું ધ્યાન આપ્યાથી અને પોતાને અનુભવ મળે તે પકડીને તે પ્રમાણે ચાલ્યાથી હું ધારૂંછું કે ધનવાન થવાનો માર્ગ મુશ્કેલ નહિ જણાય.

પ્રકરણ ૧૩ મું.

વીમો.

માલ ખરીધો કે કબજે લીધો કે તરતજ તેનો વીમો ઉતરાવવો જોઇએ. લેણદારોના નાણાનું દેણદારની ગલફતથી જોખમ થાય એવું હોય ત્યાં માલનો વીમો ઉતરાવવો આવશ્યકછે, કેમકે જે વેપારી વ્યાજે નાણાં લેઇને વેપાર કરે તે વેપારી પો-

તાનું દેવું આપી ન શકે એવા જોખમમાં પડે તો તે પ્રમાણિક કહેવાય નહી. એક માણસ પાસે દશહજાર રૂપીઆ હોય ને બીજા દશહજાર ઉધાર રાખી વેપાર કરે તો એ વેપારમાં દશહજાર કરતાં વધારે ખોટ જાય એવું જોખમ વાજબી રીતે તે ખેડી શકે નહી. સટ્ટામાં ફાયદો થાય કે નહી તોપણ તેમાં બીજા માણસની મિલ્કત તેની મંજુરી વગર જોખમમાં આવેછે માટે તે વાજબી કહેવાય નહી. એજ ધોરણે જેઓની વીમો ઉતરાવ્યા વગરની મિલ્કત આગથી બળી જવાથી તેઓ લેણદારોનું દેવું વાળી ન શકે માટે વાજબી નથી એમ કહેવાય. એ ગેર વાજબીપણું નુકશાન થવામાં નથી પણ નુકશાન થવાના જોખમમાં નાંખવામાંછે. માટે દરેક વેપારીએ વાજબી રીતે કાંતો પોતાની મિલ્કતનો વીમો ઉતરાવવો કિંવા વીમો નથી ઉતરાવ્યો એવી પોતાના લેણદારોને ખબર આપવી. તે છતાં લેણદારો જોખમ ખેડે તો ભલે. ગમે તેમ હોય તોપણ માલનો વીમો ઉતરાવી થોડું ખર્ચ કરવું એ સારૂં છે, કેમકે તેથી એ માલના જોખમની બળતરામાંથી વેપારીનું મન છુટું થાયછે.

વીમો ઉતરાવવો સારોછે એમ ઘણા વેપારીઓ સમજેછે, તે છતાં માત્ર આજ કાલ કરતાં પોતાની લાસરીયા ટેવથી ઉતરાવવો રહેવા દેછે. એમ કરતાં ઘણા દીવસ થાયછે એટલે વિચારેછે કે વીમો નહી ઉતરાવ્યાથી કેટલું બધું નકામુ ખર્ચ બચાવ્યું, એમ વિચારી છેવટે વીમો ઉતરાવવાનું માંડી વાળેછે. કેટલાક કંજુસ એમ ધારેછે કે એટલા પૈસા નકામા શામાટે નાંખી દેવા? પણ બધાએ યાદ રાખવું કે "ઢીલ બહુ જોખમકારીછે." વીમો નહી ઉતરાવવાનું જોખમ તો માત્ર મોટા ધનાઢયોજ ખેડી શકે. કેમકે એમની બધી મીલ્કતના વીમાનું ખર્ચ એટલું બધું થાય કે તેની આગળ બીજા વેપારીઓના ભાગવાથી જે થોડું નુકશાન થાય તે વિસાતમાં ન ગણાય. પણ સાધારણ મુડીવાળો એમ કરી શકે નહી. તેમણે તો તેમનાં મકાન ને માલનો બંનેનો વીમો ઉતરાવવો જોઇએ. રહેવાનાં મકાન સાથે તેમાંના રાચરચીલાનો પણ વીમો ઉતરાવવો એ સારૂંછે.

પરંતુ વીમો ઉતારનારની પેઢી પસંદ કરવામાં સંભાળ રાખવાની જરૂરછે. સઘળે ઠેકાણે એવી પેઢીઓ સારી પણ હોયછે ને નઠારી પણ હોયછે-વટવાળી ને વટવગરની પેઢીઓ હોયછે. માટે પ્રથમ બની શકે એટલી તજવીજ કરવી કે એ પેઢીવાળાએ સાધારણ વેપારીઓ સાથે પોતાની ખોટનો નિકાલ કેવી રીતે કરેલોછે. વીમાની પેઢીઓ સામી સાધારણ ફરીઆદ એછે કે તેઓ વીમાની રકમ ભરવાની આવેછે ત્યારે ગલ્લાં તલ્લાં મારેછે કે કજીઆ કરેછે. જેની સાથે વાંકું બોલ્યાથી તેઓ બુમો પાડી ફજેત કરે એવા કે મોભાદાર હોય તેમની સાથે તેઓ વાંકુ બોલતા નથી, પણ સાધારણ વેપારીઓ આગળ તેઓ ફાવી જાયછે. આવી જાતના વીમાવાળાની પેઢીઓમાં વીમો ઉતરાવવો નહી.

જીંદગીને વીમો ઉતરાવવાની રીત આ દેશમાં નવીછે. એ નવી રીત પ્રથમ ઈ. સ. ૧૭૦૬ માં ઇંગ્લાંડમાં નીકળી. અને ધીરે ધીરે તેનો લાભ જણાયાથી તે બધા ખંડોમાં ને દેશોમાં પ્રસરી. જીંદગીનો વીમો ઉતારનારી કંપનીઓ આ દેશમાં પણ થઇછે. આ ઇલાકામાં એવી કંપનીઓનું મૂખ્ય મથક મુંબાઈછે. જે માણસના ઘરનો નિર્વાહ પોતાનીજ મહેનત ઉપર આધાર રાખેછે તે માણસે પોતાનાથી મહેનત ન થાય અથવા તેની મહેનતનો લાભ તેના કુટુંબને મળવાનો ન હોય (મરી જાય ત્યારે) તેવા વખતને માટે અગાઉથી બંદોબસ્ત કરી રાખવો જોઈએ. જે માણસ એ બંદોબસ્ત કરવો ભૂલી જાયછે અથવા તેમ કરવામાં બેદરકાર રહેછે, તે માણસ પોતાના મૂવા પછી પોતાના કુટુંબને જોખમમાં નાંખી જાયછે. પણ તે ધારે તો એ જોખમ અટકાવી શકે તેમછે.

એ જોખમ અટકાવવાનો રસ્તો જીંદગીનો વીમો ઉતરાવવો તેછે. સાધારણ આવકના કે સ્થિતિના માણસે પોતાની જીંદગીનો વીમો ઉતરાવવો એ ડહાપણ ભરેલુંછે. વળી કેટલાક પૈસા પોતાની આવક ખર્ચના પ્રમાણમાં દરમાસે સેવિંગબેંકમાં પણ રાખવા જોઇએ. આ દેશની સરકારી સેવિંગબેંકો જોખમ વગરનીછે. એ બેંકોનો નાનાં ગામડાંમાં સાધારણ લોકો પણ લાભ

લેઈ શકે માટે દરેક પોસ્ટ આફીસમાં એ ખાતું રાખેલુંછે. એ પોસ્ટ આફીસોમાં એક રૂપીઆ સુધીની રકમ લેછે અને એક વરસમાં પાંચસેં રૂપીઆ સુધી જમા માંડેછે. એટલે જેઓ મહીને રૂપીઓ કે વધારે બચાવી શકે તેઓ પણ તેનો લાભ લેઈ શકે. ગરીબ મજુર ને સાધારણ કારકુનો એનો લાભ લેઇ શકે એવો બંદોબસ્ત કરેલોછે. વળી તેમાંથી જ્યારે જેટલા રૂપીઆ જોઇતા હોય તેટલા તે ઉપાડી શકે એવો બંદોબસ્ત કરેલોછે, એટલે સાધારણ માણસોને એ બેંકમાં રૂપીઆ ઉપાડવા મૂકવાની અડચણ પડે તેમ નથી.

જેવી વ્યવસ્થા પોસ્ટ આફીસ સેવિંગબેંકનીછે તેવીજ જીંદગીનો વીમો ઉતારનારી કંપનીઓની પણછે. સેવિંગબેંક સરકારના હસ્તકમાંછે, તેમ વીમા કંપનીઓ કંપનીના નીમેલા ડીરેક્ટરોના હસ્તકમાંછે, પણ એ કંપનીઓ ઉપર કાયદાની સત્તાછે. તેથી તેની વ્યવસ્થા બરાબર સંભાળ પૂર્વક ચાલેછે. વળી તે ચલાવનારા મોભાદાર વટવાળા માણસોછે એટલે તેમાં દગા ફટકાનો સંભવ થોડો હોયછે. જે ધોરણો ઉપર બીજી કંપનીઓ ચાલેછે, તેજ ધોરણો ઉપર એ જીંદગીના વીમાની કંપનીઓ પણ ચાલેછે. એટલે એમાં જોખમ નથી. એ કંપનીઓમાં અમુક નિયમો ઠરાવેલા હોય છે ને તે જાહેર કરેલા હોય છે. એ નિયમ પ્રમાણે અમુક ઉમરના વીમો ઉતરાવનાર માણસને દર વરસે વીમાની રકમના પ્રમાણમાં અમુક રકમ કંપનીમાં ભરવી પડેછે. એ પ્રમાણે દરવરસે ભર્યાથી તેના મોત પછી તેના વારસોને વીમાની રકમ કંપની તરફથી આપવામાં આવેછે, કે જેથી તેનાં વારસોને હરકત પડતી નથી. એ કંપનીઓ વીમો ઉતરાવનારની હયાતીમાં તેની અમુક વરસની ઉમરે અમુક રકમ મળે એવો પણ વીમો ઉતારે છે. કે જેથી વીમો ઉતરાવનારના ઘરડપણથાં વીમાની રકમ મળ્યાથી તેને હરકત પડતી નથી. એ પ્રમાણે જીંદગીના વીમાની કંપનીઓ વીમો ઉતરાવનારને સુગમતા કરી આપે છે. પરંતુ એ સુગમતાનો લાભ પ્રજાએ લેવો જોઇએ. વીમા કંપનીની ને સેવિંગબેંકનો લાભ લેવાથી આપણી પાછળ આપણી પ્રજાને જોખમમાં નાંખતા અટકીશું.

કોઇ એમ કહે કે એમ વીમા કંપનીમાં ભર્યા કરતાં ઘરમાં બચાવી સેવિંગબેંકમાં રાખીએ, સારા શાહુકારને ત્યાં વ્યાજે રાખીએ કે ઘરેણાં ગાંઠાં કરાવી રાખીએ તો શું ખોટું? વીમા કંપનીવાળા દર વરસે રકમો લેછે તે એકઠી કરીએ તો તેના વ્યાજ સાથે વીમાની રકમ કરતાં વધી જાયછે, ત્યારે એ વધારાની રકમનો આપણેજ લાભ શા માટે ન લેઈએ? એ વાત ખરી છે. જો આપણે આપણો ઉગારો બરાબર સાચવી રાખી વ્યાજ ઉપજાવીએ તો તે સારૂં છે. પણ આપણે કેટલું જીવીશું એ કોને માલમ છે! કાલે ઉઠીને આપણે ચાલ્યા ગયા તો આપણા વિચાર આપણા મનમાંજ રહેશે! ને વીમો ઉતરાવ્યો હશે તો આપણે થોડી ભરેલી રકમના બદલામાં આખી રકમ આપણા વારસોને મળશે. વળી આપણે વધારે જીવી મોટી રકમ પેદા કરીશું એમ ધારીએ, તોપણ એ રકમ બચાવીને સાચવી રાખીશું એની શી ખાતરી? આ સંસારમાં આપણે એટલાં બધાં સંસારિક ખર્ચ કરવાનાં આવેછે કે તેમાં એ બચાવવા ધારેલી રકમ અણધારી ચાલી જાયછે. અથવા ખર્ચમાં નહિતો વેપારમાં રોકયાથી ખોટમાં કે બીજી રીતે ચાલી જાયછે ને પરિણામે આપણી પાસે કાંઇપણ રહેતું નથી. વેપારીઓ ને સટાખોરીઆ હજારો ને લાખો કમાઇને પાછા તે બધા ગુમાવી, હતા તેવા થઇ રહેછે. એવા હજારો દાખલા બનેલા છે ને બનેછે. માટે એ વધારાની રકમ સાચવી રાખવાનો દ્રઢ ને મજબુત રસ્તો વીમો ઉતરાવવો તેજ છે. બેંકમાં હોય તે ઉપાડાય, ઘરેણાં ને ઘરબાર વેચાઈ જાય, જમા મૂકેલી રકમ ઉપાડી વપરાય, પણ જીંદગીના વીમાની રકમ ઉપાડાતી નથી કે વપરાતી નથી. તેમ તેમાં દર વરસે ભરવાની રકમ જેટલું ગમે તેટલી અડચણ વેઠીને પણ ભર્યા વગર છૂટકો નહિ. કેમકે ન ભરીએ તો પહેલાં ભરેલા રૂપીયા નકામા જાયછે. એ પ્રમાણે વીમામાં ભરવાની વાર્ષિક રકમ બચાવવાની વીમો ઉતરાવનારને ફરજ પડયાથી, તેને કરકસરથી પોતાનું ખર્ચ ચલાવતાં શીખવાની જરૂર પડેછે. એ પ્રમાણે એ-

ક રીતે કહીએ તો જીંદગીના વીમાની કંપનીઓ પ્રજાને કરકસ-રનો સદ્‌ગુણ શીખવે છે. ત્યારે કોઇ કહે કે વીમા કંપનીઓ વાર્ષિક રકમ વધારે શામાટે લેછે? તેનો જવાબ એટલોજ છે કે તેમ કર્યા બગર છૂટકો નથી. કેમકે વીમો ઉતરાવનારમાંના ધારેલી ઉમર કરતાં વહેલા મરી જાય તો તેની થોડી રકમ આવ્યા છતાં પુરી રકમ આપવી પડેછે, તે ક્યાંથી આપવી? કોઇ વહેલો મરી જાય તો કંપનીને ખોટ જાય તેનો બદલો લાંબી જીંદગી ભોગવનાર વાળી આપેછે. અને તેથીજ એ કંપનીઓ ટકી રહે છે. નહિ તો તેમને દેવાળું કહાડી પેઢીઓ બંધ કરવી પડે. તેમ છતાં તે નિયમમાં પણ છૂટ મૂકી અમુક મુદત સુધીજ વાર્ષિક રકમ આપીને વીમાની રકમ લેવી એવો રસ્તો પણ એ કંપની-ઓએ કહાડયો છે. ધારો કે કોઇને પંચાવન વરસની પોતાની ઉમર થાય ત્યાં સુધી ઠરાવેલી વાર્ષિક રકમ ભરીને એ ઉમરે વીમાની આખી રકમ કંપની પાસેથી લેવી છે, તો તેવી યોજના પણ એ કંપની વાળાઓએ કરેલી છે. તો તે પ્રમાણે વાર્ષિક રકમ ભરવી જોઇએ. ટુંકામાં કંપનીએ વીમો ઉતરાવનારને માફક આવે અને પોતાની કંપની તૂટે નહિ એવા નિયમો કર્યા છે, માટે તેનો જેટલો લાભ લેવાય તેટલો લેવો જરૂરનો ને ફાયદાકારી છે.

પ્રકરણ ૧૪ મું.

વેપારના નવા બર ઉઠાવવા.

આ દેશનો ઘણો ખરો વેપાર પરદેશીઓ પોતાને હાથ કરી બેઠાછે. હિંદુસ્તાનમાં આજે ઘણી ઘણી બેંકો છે. નાણાવટની બેંકો, વીમો ઉતારનારી બેંકો, વગેરે બેંકો ઉઠાવનારા પરદેશીઓછે. કાપડ વણવાના સંચા, રૂ દાબવાના સંચા, વગેરે સંચાના આગેવાનો પણ ઘણે ભાગે પરદેશીઓ છે. પરદેશ માલ મગાવી આપનાર આડતીઆ, ને પરદેશમાં માલ મોકલનાર મારફતીઆ પણ પરદેશી છે. બ્રહ્મદેશ, મોરીશિઅસ આસ્ત્રેલિયા, વ-

ગેરે દેશોમાં સાહસ વેઠી જનારાને ને પરદેશ સાથે વેપાર કરનારા પણ પરદેશી છે. જુદી જુદી જાતની ખેતી કરી નવિન પાક ઉત્પંન કરનારા પરદેશીઓ છે. સિંકોના, બુંદ, ગળી, ચાહા ને રેશમ પકવનારા મૂખ્યત્વે એ લોકો છે. ભરતખંડની જમીનમાંથી કોયલા, સોનું, રત્ન વગેરેની શોધ કરી નવિન ખાણો ખોદાવવાની કંપની ઉભી કરનારા પણ યુરોપિયનો છે. આ દેશમાં રેલવે, ટ્રામવે, ટેલીફોન, વિજળીના દીવા વગેરે કરનારી કંપનીઓ પણ ચલાવનારા ઘણા યુરોપિયનો છે. એ પ્રમાણે પરદેશી સાહસે આ દેશી વેપારીઓને બજારમાં હઠાવ્યાછે એટલુંજ નહિ, પણ કોઇપણ કમાઈ થાય એવા સાહસિક કામોમાં દેશીઓને પાછળ પાડયાછે.

એવા વેપારીઓ આ દેશમાં ઘર કરી વતન બાંધનારા હોય તો તેઓ આ દેશી વેપારીઓજ છે એમ જાણવું. કાળી ચામડીના કે ગોરી ચામડીના વેપાર કરી કમાય તેમાં આ દેશને કાંઈ પણ સંબંધ નથી. પણ આ દેશમાં માત્ર કમાઈનેજ માટે આવેલા હોય એવા વેપારીઓ કમાઇને આ દેશનો દલ્લો પરદેશ ઘસડી જનારાથી આ દેશને નુકશાનછે.

વેપારમાં સ્વતંત્રતા કે છૂટ એ મૂળ પાયોછે. કોઈપણ માણસને કોઇપણ જાતનો વેપાર કરવાની છૂટ હોવી જોઇએ. અને એ પ્રમાણે આ દેશમાં છૂટછે. એ છૂટનો લાભ પરદેશીઓ લેતો તેમાં કાંઇ પણ વાંધા ભરેલું નથી. જેમ એ છૂટનો લાભ પરદેશીઓ લેછે તેમ આ દેશના વેપારીઓએ પણ લેવો જોઈએ. પણ પરદેશીઓ જેવા સાહસિકછે, તેવા આ દેશના વેપારી સાહસિક નથી, એજ દુઃખદ બીનાછે. આ દેશીઓમાં પરદેશ જવાની હીમત, પરદેશમાં જઇ એકલા રહેવાની હીમત, અને તેમની સાથે વેપારના સંબંધમાં આવી ફતેહ મેળવવાની આવડત નથી, તેથીજ આ દેશના વેપારીઓ પાછળ પડયાછે. પરદેશીઓ વેપારના જેવા જેવા બંગ ઉઠાવેછે, આગ્રહથી તેમાં ફતેહ મેળવવાને મંડયા રહેછે, અને એ વેપારમાં નફો મળશે એવી ખાતરી થયા પછી કોઈપણ ભય કે જોખમની દરકાર રાખ્યા વગર તે પાર પા-

ડેછે ત્યારે જંપેછે; એવી હીમત, આગ્રહ, ને ઉદ્યેાગ આ દેશીઓમાં નથી; તેથીજ તેઓ પરદેશીઓથી હાર્યાછે. અંગ્રેજ સરકારે બ્રહ્મદેશ હાથ કર્યો કે તે દેશમાં વેપાર કરવાને, રેલવે કરવાને, રત્નની ખાણેા શેાધવાને અને હજાર પ્રકારનેા વેપાર કરવાને યુરેાપિયન સાહસિકેા બહાર પડ્યા ને ત્યાં જઈ થાણાં થાપ્યાં. એવી ચપળતા ને સાહસ આ દેશીઓમાં આવ્યા વગર દેશીઓને હાથે આ દેશનેા વેપાર ખીલવાની આશા શી રીતે રખાય? વેપારીનું કામ છે કે તેણે રાત દિવસ દેશમાં ને પરદેશમાં, નજીક ને દૂર તરેહ તરેહના વેપારના બંગ ખેાળી કહાડવાને મનન કરવું જોઇએ. ન્યુસપેપરેા વાંચી વેપારનાં ઠેકાણાં ખેાળી કહાડવાં જોઇએ, અને દૃઢ વિચારમાં ફાયદાકારી વેપારનેા બંગ હાથ લાગ્યેા કે કેાઈપણ ભય કે જેાખમની દરકાર રાખ્યા વગર તરતજ તે કામ હાથમાં લેવું જોઈએ. હાથ આવેલેા લાગ કદી પણ જવા દેવેા નહિ. પરદેશીઓ પેાતાને હાથ આવેલેા લાગ કદી પણ જવા દેતા નથી. આપણે પણ તેમનેા દાખલેા લેવેા જોઈએ. આપણને નવેા રસ્તેા ખેાળવાની સુજ ન પડે તેા તેમણે બતાવેલેા રસ્તેા તેા પકડવેા જોઇએ. વેપારના કામમાં યુરેાપિયનેા હાલમાં આપણા ગુરૂપદને યેાગ્યછે.

એ ખરૂં છે કે મેાટાં કામ, ને જેમાં ઘણા પૈસાની જરૂર પડે તેવાં કામ, એક જણથી માથે લેવાતાં નથી. કેમકે આ દેશમાં એવા ધનાઢ્યેા થેાડાજ છેકે જેઓ ઘણા પૈસા રેાકાય એવેા વેપાર એક જણ માથે ઉપાડી ચલાવી શકે. એવાં કામેામાં કંપનીઓ થવી જોઇએ.- યુરેાપ અમેરિકામાં પણ એમજ થાયછે. આ દેશને વેપારમાં લાભકારી હેાય એવી કંપનીઓમાં આ દેશના આગેવાન ગૃહસ્થેાએ બહાર પડવું જોઇએ. કેમકે વજનદાર, પ્રખ્યાત ને ધનવાન વટવાળા ગૃહસ્થેા કંપનીમાં આગેવાન હેાય નહિ ત્યાં સુધી બીજા લેાકેાને ભરેાંસેા પડે નહિ અને તેઓ એ કંપનીઓમાં સામેલ થાય નહિ. માટે આ દેશનેા વેપાર આ દેશીઓને હાથે ખીલાવવાને આ દેશના આબરૂદાર ધનવાનેાએ જાગૃત થઇ બહાર પડવું જોઈએ. તેમ થયા વગર આ

દેશનું દળદર જવાનું નથી.

વળી એક કામમાં નફો દીઠો કે બધા જણા તેજ કામ ઉ-પર પડેછે, પણ બીજાં હજારો કામ વગર દરકારે પડયાં રહેતાં હશે તેના સામું પણ જોતા નથી. એ પ્રમાણે કરવામાં લાભ નથી. એક કામમાં જોઇએ તેટલા વેપારી થયા કે બીજાઓએ બીજા વેપાર તરફ મન દોડાવવું જોઈએ. કાપડ વણવાના, છાપવાના, દાબવાના, વગેરે સંચામાં લાભ જણાયાથી ઘણા જણ એ ધંધા ઉપર પડેછે. તેને બદલે આ દેશને જરૂરના બીજા કાગળ બનાવવાના, મીણબતી બનાવવાના, દીવાસળી ને સાબુ બનાવવાના, કાચ બનાવવાના, વગેરે ઘણા સંચાની જરૂર છે તે તરફ લક્ષ લગાડે તો સારૂં. આ દેશમાં ખનીજ માલ ઘણે ઠેકાણે દટાઇને ઢંકાઇ રહેલો છે—કોયલા, લોઢું, સોનું, રૂપું, ત્રાંબુ વગેરેની ખાણો શોધી કહાડવાની જરૂર છે, તે તરફ આ દેશીઓ ક્યાં લક્ષ આપેછે કે શોધ કરેછે ને કરાવે છે? હજુ આ દેશમાં એવાં ઘણાં ઠેકાણાં છે કે જ્યાં રેલવે ને ટ્રામવે કરી હોય તો તેમને ઘણો નફો આપે ને વેપારને સુગમતા મળે. પણ તે ઉપર કોઈ પણ દેશી ક્યારે લક્ષ આપેછે? આ દેશના માંહેલા ભાગના વેપારીઓનો માલ પરદેશ મોકલી આપનાર આડતીઆનું કામ કરનાર આ દેશી વેપારીઓની કંપનીજ ક્યાં છે? વળી એજ વેપારીઓને પરદેશી માલ મગાવી પુરો પાડનારી કંપની પણ ક્યાં છે? તેમજ આ દેશમાં ઘણી જાતના સ્વાભાવિક જંગલી ને ખેતીના પાક થાયછે, જેને પરદેશમાં મોકલી ખપાવે તો મોટી ખપત જાગે અને આ દેશના માણસોને સારી કમાણી કરી આપે તેવું છે, પણ એવા પરદેશ જઇ આ દેશના એવા માલની ખપત જગાડે એવા સાહસિક વીર વેપારીઓ ક્યાં છે? આ દેશની હાથની કારીગરી કે જેમાં અમદાવાદી રેસમી ને કસબી કાપડ, કચ્છી ભરત ને નકસી કામ, ખંભાતી અકીક કામને નગરનું વણાટ વગેરે મૂખ્ય છે; એ કામ પરદેશમાં મોકલી ત્યાં તેનું બજાર જગાડે અને આ દેશની હાથની કારીગરીનો ઉધમ ખીલાવે

એવા દેશ દાઝવા ને કમાઇ કરવાને ઉત્સુક વેપારીઓ ક્યાં છે? ઘરમાં ને ગામમાં ભરાઈ કમાવવાની લાલચ રાખનારા બધાજ છે. પણ પરદેશમાં જઈ ભય કે જોખમની દરકાર રાખ્યા વગર તે દેશોને માફક આવતા વેપારના જુદા જુદા બંગ ઉઠાવી આ દેશની કારીગરી ને વેપાર ખીલવવાની કાળજી રાખનારા ધનવાનો ક્યાં છે? મેં પાછળ કહ્યું તેમ એવાં કામ કરવાની એક જણની હીમત ન ચાલે તો કંપનીઓ કરો. પણ એ પ્રમાણે કરશો તોજ આ દેશનું દળદર ટળશે. એ વગર બીજો રસ્તો નથી, એ નક્કી જાણજો.

આ દેશનો માલ પરદેશ મોકલી ખપાવનારા, પરદેવી માલ આ દેશના વેપારીઓ માટે મગાવી આપનારા, અને આ દેશને માફક આવતા નવા બંગ કરાવનારા અને પરદેશને માફક આવતા આ દેશમાં નવા માલ બનાવી મોકલનારા આડતીઆ કે મારફતીઆની પેઢીઓ આ દેશના કરોડો રૂપીઆ ખાઇ જાયછે. એ બધા રૂપીઆ આ દેશી આડતીઆ હોય તો આ દેશમાંજ રહે. વળી રેલવે, ત્રાંમવે, દીવા કરનારની ને ખાણો ખોદાવનારી કંપનીઓ, ને નાણાવટની બેંકો ને પરદેશી દવા ને પુસ્તકો મગાવી જથાબંધ વેચનારાની મોટી વખારો, બધી યુરોપીયનોની હોવાથી એ સઘળો નફો ઘણો ખરો પરદેશી લેઇ જાય છે. જો આ દેશી વેપારીઓ એવાં સાહસિક કામોમાં આગળ પડતા હોતતો આ દેશના લાખો રૂપીયા પરદેશીઓને હાથ જતા અટકત. બંગાળામાં ગળી પકવનારી, આશામમાં ને કાસ્મિરમાં ચાહા ને રેશમ પકવનારી, ને મદ્રાસ ઇલાકામાં સીંકોના ને બુંદ પકવનારી કંપનીઓ બધીજ પરદેશીઓની હોવાથી આ દેશની જમીનમાં પકાવી કરોડો રૂપીઆનો માલ પરદેશ મોકલી કમાયછે. એવી કંપની આ દેશી વેપારીઓએ ઉઠાવવી જોઈએ. એવાં કામોમાં આ દેશના વેપારીઓ આગળ પડશે નહિ, ત્યાં સુધી તેઓ પરદેશી વેપારીઓની હરીફાઈ કરી તેમની પેઠે ધનવાન થવાના નહિ.

આ દેશનો મૂખ્ય આધાર ખેતી ઉપરછે. એ ખેતી કરાન-

રી જાત એક ભાગમાં એટલી બધી છે કે ત્યાં તેમને ખેતી કરવાને પુરતી જમીન પણ મળતી નથી. પણ આ દેશી લોકોનો સ્વભાવ એવો છે કે એક ઠેકાણે ઘર કરી રહ્યા પછી ત્યાં સુખે દુઃખે જે લુખો પાખો રોટલો મળે તે ખાઇને બેસી રહેવું, પણ પોતાનું વતન છોડી બીજે ઠેકાણે જવું નહિ. તેથી હાલમાં એક ભાગ ખેડુતોની વસ્તીથી ભરપુર થયો હોયછે, ત્યારે બીજો ભાગ આછો હોયછે. એટલુંજ નહિ પણ ખેડનારા વગર જમીન પડતર પડી રહેછે. ખેડુતોથી ભરપુર વસ્તીવાળો ભાગ વરસમાં ત્રણવાર ખેડાયછે, ત્યારે પડતર ભાગ બીલકુલ ખેડાતો નથી. ભરવસ્તીવાળા ભાગમાં ઢોરોને ચરવાને ગોચર કે ચરાની જગા પણ હોતી નથી, કે કોઈ ઠેકાણે હશે તો પુરતી નહિ હોય, ત્યારે પડતર ભાગમાં જંગલ ઉગી નીકળેલું હોયછે. એક ભાગનો પોતાનો ઢોરોના જીવારાનો ચરો પણ ખેડુતો ભાગીને ખેડે છે, ત્યારે બીજો ભાગ બીલકુલ ઉજડ રહેછે. એમ નહિ કે ઉજડ ભાગની જમીન ખરાબ હોયછે. ઘાડી ઝાડીને લીધે ત્યાંનાં હવા પાણી ખરાબ હોય છે એ વાત ખરી, પરંતુ તે વસ્તી વગર રહ્યાથીજ બગડેલાં હોય છે. ત્યાંની ઝાડી કપાઇને તે જગા ખેડાણ થાય તો ત્યાંનાં હવા પાણી પણ સુધરે. વળી એ પડતર જમીન એવી સારી હોયછે કે ત્યાં જે જાતના પાક કરવા હોય તે થઈ શકે. પણ એ જમીનનો ઉપયોગ ને અનુભવ કરી કરાવી આ દેશના પાકમાં વધારો કરાવવાને હીમતવાન ખેડુતો ને સાહસિક પુરૂષો ક્યાંછે? ભરચક વસ્તીના ખેડુતોને લાલચ આપી સમજાવી ધીરે ધીરે પડતર જમીન ખેડાવવાને લેઇ જાય, ત્યાં નવા નવા પાક અજમાવી કરાવે તો બંને રીતે ફાયદો થાય. ઉજડ જમીન ખેડાય ને ભરચક વસ્તીવાળા ભાગના લોકોને જોઈતી જમીન ખેડવાને મળે.

સારાંશ એકે આ દેશના લોકોએ આ દેશના ને પરદેશના લોકોની હાજતો પુરી પડે એવા જુદી જુદી જાતના વેપારના બર કહાડવા કહાડાવવા જોઇએ. અને એવા બર કહાડવા કહાડાવવાનું શોધે તો તેનું આ દેશ એ મોટું ક્ષેત્રછે. દઢતા, આગ્રહ ને ઉદ્યો-

ગથી મંડયા રહી; વિચાર, શેાધ ને મનન વડે તેઓ આ દેશમાંજ હજારેા બર ઉઠાવી શકશે અને તેઓ તેમને પેાતાને અને પરિણામે આ દેશને લાભ કરી શકશે.

પ્રકરણ ૧૫ મું.

દેવાળું કહાડવાનાં કારણ.

નેપેાલીઅન બેાનાપાર્ટનેા ધારેા હતેા કે યુદ્ધમાં જીત મેળવ્યા પછી તે લઢાઈની જગાએ જઈ જાતે જોવું કે એમાં કેટલી ખરાબી થઇછે. તેજ પ્રમાણે અમે પણ આ વખત કરીએ છીએ. અત્યાર સુધી આપણે વિજયીઓના નાદ અને એ ધન જીત મેળવનાર નેપેાલીઅનેાનાં મદ વાક્યેા સાંભળ્યાં તથા તેમનાં ડાહ્યાં શિક્ષાસુત્રેા નેાંધી લીધાં. હવે એ વિજયીઓએ જ્યાં જીત મેળવી છે ત્યાં જઇને આપણે જોઇએ કે એ નેપેાલીઅનેા જેવાજ મેાટા મનના અને એવીજ મહાન ઈચ્છાવાળા કેટલા ત્યાં મરણ પામ્યા છે. કેમકે તેમ કર્યાથી કદાચ આપણને વધારે શિક્ષા મળશે, વખતે તેથી આપણને વધારે સૂતરેા રસ્તેા જડશે; અને કદાપિ આબરૂવાળી નહિ તેાપણ વધારે સલામત જગા મળી આવશે. જો તમારે ધનાઢ્ય થવું હેાય તેા ધનાઢ્યેાની સલાહ નહિ લેતાં દેવાળીઆની લેા; કેમકે ધન મેળવવાને શું કરવું એ જાણવા કરતાં ધન મેળવવાને પ્રયત્ન કરતાં દેવાળું ન આવે, માટે શું ન કરવું એ જાણવું વધારે જરૂરનું છે.

પણ આપણે તેા ધનાઢ્ય ને દેવાળીઆ બંનેની શિખામણ ધ્યાનમાં લેવાનું ધાર્યુંછે ને તેથી ધનાઢ્યેાની શિખામણ લીધી. હવે દેવાળું નીકળવાનાં કારણેા અને જો બની શકે તેા તે અટકાવવાના ઉપાયેા ઉપર ધ્યાન આપીએ.

ધનાઢ્ય થવાનાં કારણેાની તપાસમાં જે લિખિત પત્રકેાછે તે તરફ જોતાં એકદમ ધનવાન થવાની હેાંસમાં અને સહેલાઈથી ધન મેળવવાનીં શેખચલ્લીની ઈચ્છામાં વેપારસાગરમાં ઝંપલા-

વનારને તે ઉત્તેજનિક છે. પરંતુ આજ સુધીના અનુભવને ધોરણે જોતાં અમને ભય રાખવાને કારણ મળેછે, કે જેઓ આજે વેપારના તોફાની દરિઆમાં પોતાનું વહાણ ઝોકાવે છે તેઓ થોડા વરસમાં તેમનું વહાણ એ તોફાનમાં તણાઇ ગએલું કે ખડક સાથે ટીચાઇને ચૂરા થઇ ગએલું જોશે. એ વખતનો દેખાવ બહુ નાઉમેદી ઉપજાવનારો થાયછે, ને મોટા તત્વજ્ઞાનીઓ પણ એવે વખતે ભાગ્યેજ ધીરજ રાખી શકેછે. આપણે યાદ રાખવું જોઈએ કે એક નુકશાન તે ઘણાના લાભ માટેછે. આપણે જાણવું જોઈએ કે વિદ્વાનોમાં કે રાજનીતિજ્ઞોમાં આબરૂ મેળવવાને કિંવા ધન મેળવી ધનવાનોના વર્ગમાં ખપવાને શક્તિવાન થવું એ માણસના હાથમાં છે. એ પ્રયત્નમાં તે નિષ્ફળ થાય તો જાણવું કે તેણે સાધારણ બુદ્ધિના સ્થાપિત નિયમો તોડયા હશે. નહિ તો તે નિષ્ફળતા પોતાનાં કાર્યમાં વધારે સંભાળ રાખ્યાથી, વધારે ડહાપણથી વરત્યાથી અને મળતા જતા વધુ અનુભવની મદદથી અટકાવી શક્યો હોત.

ઉપર કહેલાં લિખિત પત્રકો જુદા જુદા મનુષ્યને જુદી જુદી રીતે કામનાં છે. જેઓ પોતાના ધંધામાં આગ્રહથી ને ડહાપણથી ચાલી અને આસપાસ દેખાતી લાલચોમાં નહિ લપટાઈ મંડયા રહેવાને ઇચ્છેછે, તેમને એ પત્રકો ઉત્તેજન આપનારાં છે. એ પત્રકો અભિમાનીઓનું અભિમાન તોડાવનારાં, સ્વાર્થીઓ ને કંગાળ ઉપર દયા લાવતાં શીખવનારાં, અને અન્ય મનુષ્યોને તેમના રોજગારની માહિતી આપનારાં શિક્ષા સુત્રો છે. કરકસરના નિયમોથી ઉલટો ઉપદેશ કરીને ઉડાઉ થવાનો ઉપદેશ કરનારા જૂઠા ઉપદેશકને અને "જે પૈસો બચાવ્યો તે પૈસો કમાયા બરાબર છે" એવી જંગલી કહેવત શિખવનારાને એ પત્રકોથી જબરા ચાબખા મળેછે. વળી જે પ્રમાણિક નાદાર પોતાના કમનસીબ ઉપર શોક કરેછે અને જેને સંતોષ પકડવાને કાંઇ જડતું નથી, તેને એ પત્રકો સંતોષ સ્તંભ થઇ પડશે. કેમકે એ પત્રકો ઉપરથી તેને માલમ પડશે કે એવો દેવાળીઓ એ એકલોજ નહિં પણ ઘણાછે.

જેમ ધનવાન થવાનાં કારણોની નોંધ લીધી તેમ દેવાળું કહાડવાનાં કારણોની નોંધ પણ લેવી જરૂરની છે. એ બાબતનાં કારણો શોધવાની દરકાર સરકારે પણ રાખવી જોઈએ અને તે પાછળ સરકારે કરેલું થોડું ખર્ચ નકામું નહિ ગણાય. જ્યારે કોલેરા કે મરકી ચાલેછે ત્યારે સઘળાનાં મન ચિંતાતુર થઈ તેનાં કારણો શોધવાની લા'યમાં પડેછે. પણ જ્યારે કોઇ દેવાળું કહાડે છે ત્યારે—જોકે તેમનો પણ વારાફરતી વારો આવવાનો સંભવ જણાયછે, તોપણ તેઓ પોતાને સલામત માની બેશી રહેછે. પણ તેમ કરવાને બદલે એનાં કારણોની શોધ પણ કરવી આવશ્યકછે. અમેરિકાના યુનૈટેડસ્ટેટસમાં દેવાળીઆની જે નોંધ લેવાઇછે, તે ઉપરથી મી. ગ્રીન નામે અમલદાર કહેછે કે મેં જે નોંધ લીધી છે તે ઉપરથી માલમ પડેછે કે, જે ધંધાની પોતાને માહિતી નહિ તે ધંધામાં સટ્ટો કરવાથી ચૈાદ જણાએ દેવાળાં કહાડેલાં જણાયાં છે; ને ત્રણ જણા ચોખો હિસાબ રાખવાની ગફલત કર્યાથી ને દશ જણાએ પોતાની મુડી ઉપરાંત વેપાર કરવાથી દેવાળાં કહાડયાંછે. પણ ઓગણપચાસ જણાએ પોતાના ધંધામાં યોગ્ય નફો મળતાં છતાં પણ તે નફાની વાજબી ગણતરી કરતાં જાદે ખર્ચ કરવાથી દેવાળાં કહાડયાંછે. પરંતુ વેપારમાં માલની કીમત ઘટી જવાથી કે ધંધાની પડતીથી એકે પણ દેવાળું કહાડયું નથી.

એજ ખાતાનો એક બીજો અમલદાર લખેછે કે અરાડ મહિનામાં બાવન જણાએ દેવાળાં કહાડયાની મેં નોંધ લીધી છે. પણ તેમાં એકે જણ વેપારની પડતીને લીધે કે માલની કીમત ઘટી જવાથી તૂટયો નથી. એ બાવનમાં બત્રીશ જણા અયોગ્ય —ગજા ઉપરાંત ખર્ચ કરવાથી તૂટયાછે. પાંચ જણાએ કારણની સાથે એ દેવાળીઆ જે ધંધામાં પડેલા તે ધંધાના દબાણને લીધે તૂટયાછે. પંદર જણા અયોગ્ય સટ્ટો કરવાથી ને અઘટિત મોજ શોખના ખર્ચથી ભાગ્યાછે. એ પંદર જણામાં એક તો દરજી હતો. એની પાસે કાંઇ વધારે મુડી નહોતી. તેણે જમેકા સાથે વેપાર કરનારૂં એક ઇસ્ટ ઈંડિઆ વહાણ બ્યાજે નાણાં લેઇને

ખરીદ્યું. પણ એ ધંધામાં એ કેવળ અજાણ્યો હતો, તેથી તે જ્યાં ને ત્યાં છેતરાયો ને થોડી મુદતમાં ભાગ્યો. લંડનનો એક વીશી વાળો પોતાને થોડુંક વિદ્યાનું જ્ઞાન હોવાથી પોતાનું કામ છોડી દેઈને ફ્રાંસ ગયો ને પારીસને પાણી પૂરૂં પાડવાનો કંટ્રાક્ટ ફ્રેંચ સરકાર પાસેથી લીધો. તેમજ એક સોનીએ પોતાની પાસે પૂરા સો રૂપિઆ પણ નહિ છતાં લીસ્ટર સ્કવેરમાં સેવિલ હાઉસ ખરીદીને તથા સારા સારા ગાયકો નોકરે રાખીને ગાયન ગૃહ સ્થાપ્યું. આવા અવિચારી, જ્ઞાન ને મુડી વગર જોખમ ખેડનારા તૂટે તો તેમાં શું આશ્ચર્યછે? ઉપર જે બત્રીશ જણા અયોગ્ય ખર્ચ કરવાથી તૂટેલા કહ્યા, તેમાં ઘણા તો એવા આવેલાછે કે જેઓ ઓહોળા ખર્ચને લીધે હુંડીઓ લખી લખીને વેહેવાર ચલાવનારા તથા જમાં માંડનારા આવી જાયછે. એમ કર્યાથી એ અવિચારીઓ રૂપિઆ ધીરનારાના અને છેવટે મુખત્યારોના ભોગ થઇ પડેલા.

અમે ધારીએ છીએ કે જેમ માણસ જાતની મૂર્ખાઇ અને કમનસીબ ઘણા પ્રકારનાંછે, તેમ નાદારીનાં કારણો પણ ઘણાંછે. પણ એ વાતની પૂર્ણ તપાસ કરી ખાતરી કરવી જોઇએ. પણ એવું કોઈ એક કારણ નથી કે તે કોઈપણ સ્થિતિમાં દેવાળું કહાડવાને લાગુ પાડી શકાય. વળી અમે ધારીએ છીએ કે દેવાળું કહાડવાનાં ઉપર ગણાવ્યાં તેજ કારણો છે, પણ વધારે તપાસથી ખાતરી થવી જોઇએ કે એજ કારણો દરેક દેશમાં દરેક વખતે દરેક જાતના દેવાળાને લાગુ પાડી શકાયછે કે નહિ.

વેપારના સટ્ટાની હાલની રીત જોતાં તેમાં ફતેહ મળવાની આશા કરતાં દેવાળું કહાડવાનો સંભવ વધારે છે. તેનાં કારણો જોવાને નીચેની વાત ઉપર આપણે વિચાર કરીએ. એ વાત અમેરિકાના ન્યુબરીપોર્ટના રેવરંડ હીગ્ગીસનની કહેલીછે.

આ દેશના એક વિદ્વાન માણસે મને કહ્યું કે "જ્યારે હું નાનો હતો ત્યારે મને મારા શેઠે એક વાછરડું વેચીને તેની જે કીમત આવે તે લેવાની મને પરવાનગી આપી. તેથી મારા મનમાં ગડભાંગ થવા લાગી. એ વાછરડું જેટલી કીમતનું હતું તે

કરતાં જેમ બને તેમ વધારે ઉપજાવવાનો મને વિચાર થયો, ને તેથી તેની ખોડ છૂપાવવાનો ને તેનાં અઘટિત વખાણ કરવાનો હું યત્ન કરવા લાગ્યો. તેમ કરવાને મને જેજે યુક્તિઓ સુજી તે મેં કરી. એ વાત આજે જયારે મને યાદ આવેછે, ત્યારે વ્યાપારમાં જે પ્રપંચ ને સાચ જૂઠ વપરાય છે તે ઉપર મને ધિક્કાર વછુટેછે; અને હું પણ સાચ જૂઠ કરવાને ઉશ્કેરાયો હતો, તે દાખલાથી હાલ એવું કરનારા ઉપર મને દયા આવેછે."

આપણે એ વિદ્વાન માણસની ઉત્કૃષ્ટ લાગણીને માટે માન આપવું જોઈએ, અને વિદ્યા સંપાદનનું કામ છોડીને વેપારી કામકાજમાં નહિ પડયો, માટે એને મુબારકબાદી આપવી જોઇએ. પણ આપણું આ ઠેકાણાનું કામ કાંઇ એ નથી. આ ઠેકાણે આપણે તો એની એ વાત ઉપર કલ્પના દોડાવી દેવાળાનાં કારણો ખોળવાનાંછે. આપણે ધારો કે એ છોકરો લગાર વધારે છાતીવાળો હોત ને બીજાં બે વાછરડાં દૂરના ગામમાં નફે પડતે ભાવે વેચવા માટે ત્રણ મહીને રૂપિઆ આપવાની સરતે દરેક પંદર રૂપિએ ખરીદ્યાં હોત તો એને ખોટ જવાનાં કે નફો મેળવવાનાં કયાં કયાં કારણોછે તે જોઇએ. ખોટનાં કારણ તપાસીએ તો ૧લું તો અચાનક બનાવ. એટલે એ વાછરડાં મરી જાય, ચોરાઇ જાય ને નાશીને જતાં રહે તો. ૨ જું વાછરડાંની ખરી કીમતની અણમાહિતી. માહિતી વગર ખરીદ્યાથી વાછરડાંની કીમત છેતરાઈને વધારે આપે તો એ વેચવા જાય ત્યારે ઓછી કીમત ઉપજે. ૩જું જો એ વાછરડાં આડતીઆ મારફત પરદેશમાં વેચાવે ને તે આડતીઓ લુચ્ચો નીકળે ને દગો કરે તો, અથવા ભાગીદાર તરીકે વેચાવે ને તે ભાગીઓ છેતરે તો, ૪થું અણધારી મોંઘવારી થવાથી (વરસાદ થોડો આવ્યાથી) એ વાછરડાં પરદેશ વેચવા લેઈ જતાં નફો મળવાનો હોય તે કરતાં પણ ખર્ચ વધારે થવાથી. ૫ મું બજારમાં અણધારી રૂપિઆની છત વધારે થવાથી અથવા ખેતીની ઓછી પેદાશ થવાથી અનાજની મોંઘવારી થાય તો. ૬ઠું એને વાછરડાં વેચવાનો વ-

ખત થાય ત્યારે બજારમાં જોઈએ તે કરતાં વધારે વેચાવા આવ્યાં હોય, તેથી તેનો બજાર ભાવ ઘટી જાય તો એને ખોટ જાય. ૭મું તેમાં જેટલો નફો થવાનો સંભવ હોય તે કરતાં ખર્ચ વધારે કરે તો તેમાં પણ નફો કેટલો થશે તેનો ભરોંસો નહિ ને ખર્ચ તો નક્કી થાયજ, એટલે અવિચારથી ખર્ચ વધારે કરેતો દેવાળું કહાડવાનો વારો આવે.

દેવાળાં કહાડવાનાં મૂખ્યત્વે ચાર કારણો આપી શકાય. ૧લું અણધાર્યો બનાવ. ૨જું અસ્થિર કાયદો. ૩જું વેપારીમાં ખોટું વ્યસન. ૪થું હદ ઉપરાંત દેવું ખેંચવું.

૧લું. અણધાર્યો રાજક દૈવક બનાવ આપણે ધારીએ એટલો વારંવાર બનતો નથી. કોઇકજ વાર બનેછે. એમાંના કેટલાક બનાવનો અટકાવ તો વીમો ઉતરાવ્યાથી થઇ શકેછે, અને બાકીના ડહાપણથી ચાલ્યાથી અટકી શકેછે. પણ વીમો ઉતરાવીએ ને ડહાપણ ખર્ચીએ તોપણ ખોટ જનારો રાજક દૈવક બનાવ બને તો નિરૂપાય. ઓછો પાક થાય ત્યારે કે માલની ઘણી છત થઇ જાય ત્યારે થોડા વખત સુધી વેપારીને બહુ ગડભાંગ થાય એવો વખત આવેછે, પણ તે વખત બહુવાર ચાલતો નથી. જેઓઅમુક ધોરણેજ વેપાર કરનારા છે, અને મુડીના પ્રમાણમાં દેવું ખેંચનારા છે, તેમને એવે વખતે થોડુંજ ગભરાવું પડેછે. એ ગભરાટમાંથી તેઓ સહી સલામત બહાર નીકળી આવેછે.

૨જું. ખરાબ કાયદા કે કાયદાની અસ્થિરતા ઘણીવાર વેપારીઓને ગભરાટમાં નાંખેછે. કાયદાની અસ્થિરતા (વારંવાર કાયદાનું બદલાવું) ગેરવાજબી કાયદા જેટલીજ દેશના વેપારને નુકશાન કરતા છે. એ વેપારને બે રીતે અડચણ કરેછે. ૧ લું તો જેમણે ચાલતા કાયદા ઉપર ભરોંસો રાખીને નાણાં રોકયાં હોય તેમને તે કાયદા ફરી જવાથી ઘણું નુકશાન થાયછે તે. ૨જું પૈસાદારોને વારંવાર કાયદામાં ફેરફાર થાયછે તે વાત માલમ હોવાથી તેઓ પોતાના પૈસા ધીરતાં બહુ ખંચાયછે અને તેથી તેઓ વધારે ખાતરી લાયક જગાએ થોડો નફો મળવાનો

હોય તો પણ રોકેછે. તેથી પરિણામ એ થાયછે કે કેટલાક ધંધામાં નફો ઘટી જાયછે અનેનફાવાળા વેપારને પણ થોડુંજ ઉત્તેજન મળેછે. ડહાપણ વાળા સ્થાયી કાયદા કાંઇ બધાં દેવાળાં અટકાવતાં નથી. પણ તે ગેરવાજબી ને અસ્થિર કાયદાથી નીકળતાં દેવાળાં અટકાવેછે, ને તેની સંખ્યા પણ કાંઈ ઓછી નથી.

ખામી ભરેલા કાયદા સુધારીને વારંવાર ફેરવવા ન પડે એવા કાયદા દીર્ઘ વિચારથી બાંધવા એ રાજ કરતાનું કે કાયદા કરનારી સભાનું કામ છે. ઈંગ્લાંડ, ફ્રાંન્સ, યુનૈટેડસ્ટેટસ વગેરે દેશમાં તો એવા કાયદા બંધાવવા એ લોકોના હાથમાં છે—નઠારા કાયદાથી જેને નુકશાન થવાનું છે તેનાજ હાથમાં તે સુધારાવવાનું પણ છે. કેમકે કાયદા બાંધનારા બધા કે તેમનો ઘણો ભાગ નીમવાનું કામ તેમના હાથમાં છે. તેઓ એ કામને યોગ્ય અનુભવી માણસો નીમે તો એ સંબંધી ફરિઆદ કરવાનું કારણ તેમને રહે નહિ. પણ આપણા દેશમાં કાયદા સુધારી સ્થાયી કરવાનું કામ સરકારના હાથમાં છે. કેમકે કાયદા કરનારી સભાના મેમ્બરો કાંઈ લોકો પસંદ કરતા નથી, પણ સરકાર નીમે છે. માટે સરકારને જોવાનું છે, કે એ કામ માટે જે જે માણસો નીમાયછે તે, તે કામને યોગ્ય છે કે નહિ. જો બરાબર તપાસ કરીને યોગ્ય અનુભવીઓની નેમણુક કરવામાં આવે તો એ જાતની બીક રાખવાનું કારણ નથી.

વેપારીનામાં વ્યસન હોય તે પણ દેવાળાનાં કારણોમાં એક ગણાયછે. તેમાં દારૂનું વ્યસન એ ઘણુંજ નઠારૂં ને નુકશાન કરતા છે. બીડી પીવાની લતથી ઘણી દુકાનો ને ઘર બળી જાયછે, તે છતાં પણ દારૂ જેટલી એ દેવાળાનાં કારણોમાં મૂકવા જેવી નથી. કેમકે એની લગાર સંભાળ લીધી તો ઉપરનું નુકશાન થવા સંભવ નથી. પણ દારૂનું વ્યસન એ ઘણુંજ નુકશાન કરતા છે. આપણા દેશમાં દેશી વ્યાપારીઓમાં દારૂનું વ્યસન હોવું ન જોઈએ. ધર્મ શાસ્ત્રે દારૂની મના કરેલીછે, છતાં એ હાલના સુધરેલા જમાનાના સુધરેલા વખતની પ્રસાદી છે. એ પ્રસાદીએ ધર્મ શાસ્ત્ર-

નું ફરમાન તોડાવ્યુંછે અને તેની લતમાં દિન પ્રતિદિન વધારો થતો જાયછે. એ જોઈ દરેક સુજ્ઞ દેશીને અફસોસ કરવાનો છે. વ્યાપારમાં ચોખ્ખી બુદ્ધિ અને નિરંતર ડહાપણ વાપરવાની જરૂર પડેછે પણ તે દારૂ રાખતો નથી. થોડો દારૂ પીવાથી પણ બુદ્ધિ ભ્રષ્ટ થઈ ડહાપણ જતું રહેછે. દારૂ સમજ શક્તિ મેલી કરેછે અને અવિચારી હીમત ઉત્પંન કરેછે, કે જેથી વર્ષો સુધી કરેલી મહેનત ધુળ મેળવેછે. જે વેપારી દારૂની લતમાં પડ્યો તેની શુદ્ધિ ઠેકાણે રહેવાનો નિયમ રહેતો નથી. દરરોજ એક પ્યાલો લેવો તે એક દિવસ પાંચ સાથે લેવા કરતાં વધારે નુકશાન કરતો છે. આ ઉપરથી અમે એમ નથી કહેતા કે કોઈ કોઇવાર દારૂ પીવો એ ધિક્કારવા જોગ નથી. થોડો પીવો કે ઘણો, કોઇવાર પીવો કે રોજ, એ ધિક્કાર પાત્રજછે. ધીરે ધીરે દારૂ માણસની શક્તિ હીણ કરેછે કે જેથી તે ઘરાકની સાથે ગેરરીતે વરતી તેને નાખુશ કરેછે. તથા જેની સાથે દોસ્તી દાવે રહેવું જોઇએ તેની સાથે લઢી પડેછે. ઘણો નફો લેઇ થોડું વેચાણ કરવાની જુની રીતને અને થોડે નફે ઘણું વેચાણ કરવાની વેપારની નવી રીતને દારૂ નુકશાન કરતા છે, એમાં લગારે શક નથી.

જે વેપારી એક ધંધામાં દૃઢતાથી વળગી ન રહેતાં વારંવાર ધંધો બદલે છે અથવા છપન વેપારી થઇ ઘણા વેપાર એકલે હાથે કરવા માંડેછે, તે ઘણુંકરીને દેવાળું કહાડે છે. પોતાના ચાલતા ધંધામાં થોડો નફો મળવાથી અને બીજા ધંધામાં બીજાને વધારે નફો મળતો જોવાથી તે પોતાના ધંધામાં અસંતોષી રહેછે અને બીજો ધંધો પકડે છે. એવો એક પણ ધંધો નથી કે જેમાં બધા વેપારીઓ ભાગ્યા હોય. દરેક વેપારમાં એકાદને તો ઘણો નફો મળ્યાનો દાખલો હોયજ. એવો દાખલો લઈને પેલો અસ્થિર મનનો વેપારી પોતાનો ધંધો છોડી તે ધંધો પકડે છે, ને તેમાં ન ફાવે એટલે વળી બીજો કરેછે; એમ ધંધા બદલવામાંજ તેની જીંદગી પૂરી થાય છે.

દરેક ધંધામાં તેની ખાસ ખાસીયત તથા છૂપા ભેદ જા-

ણુવાના હોયછે, પણ તે કાંઇ સહેજ પ્રાપ્ત થતા નથી. અનુભવથી તે જ્ઞાન મળેછે. જે માણુસો એકજ ધંધામાં વીશ વરસ સુધી મંડયા રહ્યા હશે તેઓ શરૂઆતમાં પોતાને ડાહ્યા જાણતા હશે તોપણ અનુભવથી તેમને માલમ પડયું હશે કે તેઓ બીલકુલ અજાણ્યા હતા. જેમ જેમ સુધારો વધતો જાયછે તેમ તેમ વેપારમાં કામના વિભાગ પાડવાનું વલણ વધતું જાયછે. પરંતુ જેઓ તેમ નહીં કરતાં એક હાથમાં ઘણાં કામ—પછી તે એક બીજા સાથે દેખીતો સંબંધ ધરાવતાં હશે તોપણુ—લેશે. તેમને છેવટે પસ્તાવું પડશે. ધારો કે એક ગાંધી છે, તે માણસ ગાંધીઆટું, દલાલી ને આડતીઆનું કે મારફતીઆનું કામ કરે તો તેનું પરિણામ સારૂં નહિજ આવે.

યુનૈટેડસ્ટેટસની કોન્ગ્રેસનો એક માજી મેમ્બર ઝાડોક પ્રાટ કરીને હતો, તે બહુ દૃઢ મનનો હતો. પ્રથમ તે ચામડાં રંગનારાનો ધંધો કરતો હતો. એક સટ્ટાખોરીએ આવીને તેને કહ્યું કે ચામડાં રંગવાની એક નવી સસ્તી રીત છે તે રીતે તમને ઘણો નફો થશે. પ્રાટે ઉત્તર આપ્યો કે તમે કહોછો તે ખરી વાત છે, પણ હું તો મારે જોઈએ તેટલા પૈસા મારા ધંધામાં કમાઊંછું માટે જે પોતાના ધંધામાં પૈસા કમાતો ન હોય તેવો કોઇ બીજો તમે ખોળી કહાડો. પ્રાટે દૃઢતાથી આ પ્રમાણે પોતાનો ધંધો છોડવાની લાલચ છોડી નહિ અને પોતાનાજ ધંધામાંથી સંભાળથી લગભગ પચીશ લાખ રૂપીઆ મેળવ્યા.

ગાંધીઆટું કરનારાને અમારી સલાહ એ છે કે તેમણે દલાલીમાં ધ્યાન ન આપવું. દલાલને અમારી સલાહ છે કે તેમણે મારફત કે આડતમાં મન ન ઘાલવું. અમે મારફતીઆને કે આડતીઆને કહીએ છીએ કે તમે તમારાજ ધંધામાં મન રાખો. ટુંકામાં અમારૂં કહેવું એટલુંજ છે કે દરેક જણે પોતપોતાનો ધંધો ધ્યાન દઈને કરવો—એક હાથે છપન વેપારી ન થવું. ઘણા ધંધામાં મન રાખ્યાથી એકે બરાબર થતો નથી, અને પછીથી

પસ્તાવું પડે છે. ધંધાના વિભાગ પાડવા એ સઘળાને લાભ કરતા છે. પણ પોતાના ખાસ ધંધામાં ધ્યાન ન રાખવું તે પૈસા ગુમાવ્યા બરાબર છે.

દેવાળું કાઢવામાં સૌથી વધારે મજબુત કારણ ખર્ચમાં ઉડાઉપણું છે. બીજાં બધાં કારણો કરતાં એ વધારે જોખમકારી છે. દેવાળાંની તપાસ પરથી એમ જણાયછે કે વેપારમાં યોગ્ય નફો મળતાં છતાં, નફા કરતાં વધારે ખર્ચ રાખ્યાથી દેવાળીઆનો ¾ ભાગ ભાગ્યોછે. એ પ્રમાણે બનેછે તે અમને બહુ નવાઇ જેવું લાગેછે, કેમકે અમારૂં સમજવું તો એવું છે કે માણુસ પોતાની મતલબમાં હમેશાં સાવધ રહેછે. એતો નક્કી છે કે જે માણુસ જમણે હાથે હીરા કે મોતી વીણતો જાય, ને ડાબે હાથે ફેંકતો જાય, તે કદી ઢગલો કરી શકશે નહિ. તેમજ જે માણુસ જેટલું કમાય તેટલું વાવરી નાંખે, તો તે પૈસાદાર થાય નહિ. અને જે માણુસ કમાય તે કરતાં પણ વધારે ઉડાવે, તો તેની કંગાળતા વધતાં વાર લાગવાની નહિ. ત્યારે માણુસ હાથે કરીને એ ખરાબીમાં કેમ પડતો હશે? ઉપજ કરતાં વધારે ખર્ચ કેમ રાખતો હશે? વધારે ખર્ચ રાખી, પોતે મોટા છે, વધારે પૈસાવાળા ને વધારે કમાઈવાળા છે એમ બતાવી, લોકોને આંજવાની ઈચ્છા રાખનારા જરૂર તેમની ઊંધી બુદ્ધિએ કમનસીબને તેડેછે.

દરરોજ પોતાના ખર્ચમાં થોડી થોડી પણ કસર કરીને થોડું થોડું બચાવ્યાથી પણ લાંબી મુદતે કેટલું થાયછે, તે આ ઠેકાણે જણાવવું અમને જરૂરનું લાગેછે કે જેથી ઉડાઉઓની આંખ ઉઘડે.

દરરોજ એક રકમ બચાવ્યાથી દરવર્ષે દરસૈકડે ૫ ટકા પ્રમાણે ચક્રવૃદ્ધિવ્યાજ ગણ્યાથી તે રકમ કેટલી થાયછે તેનો કોઠો.

દરરોજની રકમ.	૧૦ વરસે.	૨૦ વરસે.	૩૦ વરસે.	૪૦ વરસે.	૫૦ વરસે.
રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.
૨- ૨	૬૨૮-૧૪-૦	૧૬૫૩- ૪-૮	૩૩૨૧-૧૫-૦	૬૦૩૯—૭-૮	૧૦૪૬૭—૬-૪
૪- ૪	૧૨૫૭-૧૨-૦	૩૩૦૬- ૯-૪	૬૬૪૩-૧૪-૦	૧૨૦૭૯-૧૫-૪	૨૦૯૩૪-૧૨-૮
૮- ૮	૨૫૧૫- ૮-૦	૬૬૧૩- ૨-૮	૧૩૨૮૭-૧૨-૦	૨૪૧૫૯-૧૪-૮	૪૧૮૬૯—૯-૪
૧૩- ૨	૩૭૭૩- ૪-૮	૯૯૧૯-૧૨-૮	૧૯૯૩૧-૧૦-૮	૩૬૨૩૯-૧૪-૮	૬૨૮૦૪—૬-૮
૧- ૧- ૬	૫૦૩૧- ૨-૮	૧૩૨૨૬- ૬-૦	૨૬૫૭૫—૮-૮	૪૮૩૧૯-૧૪-૮	૮૩૭૩૦—૩-૪
૧- ૫-૧૦	૬૨૮૮-૧૫-૪	૧૬૫૩૨-૧૫-૪	૩૩૨૧૯—૬-૮	૬૦૩૯૯-૧૪-૦	૧૦૪૬૭૪—૦-૦
૨-૧૧-૧૦	૧૨૫૭૭-૧૪-૦	૩૩૦૬૬-૧૫-૪	૬૬૪૩૮-૧૩-૪	૧૨૦૭૯૯-૧૨-૮	૨૦૯૩૪૮—૦-૦
૫—૭—૮	૨૫૧૫૫-૧૨-૦	૬૬૧૩૧-૧૪-૮	૧૩૨૮૭૭-૧૦-૮	૨૪૧૫૯૯—૯-૪	૪૧૮૬૯૬—૦-૦
૮—૩—૬	૩૭૭૩૩-૧૦-૦	૯૯૧૯૭-૧૪-૦	૧૯૯૩૧૬—૮-૦	૩૬૨૩૯૯—૬-૦	૬૨૮૦૪૪—૦-૦
૧૦-૧૫—૪	૫૦૩૧૧—૮-૦	૧૩૨૨૬૩-૧૩-૪	૨૬૫૭૫૫—૫-૪	૪૮૩૧૯૯—૨-૮	૮૩૭૩૦૨—૦-૦
૧૩-૧૧—૨	૬૨૮૮૯—૬-૦	૧૬૫૩૨૯-૧૨-૮	૩૩૨૧૯૪—૨-૮	૬૦૩૯૯૮-૧૫-૪	૧૦૪૬૭૪૦—૦-૦

ઉપરના કોઠા ઉપરથી માલમ પડેછે, કે કોઇ સાધારણ કારીગર કે વેપારી જે રોજ બે સવાબે આના નકામા ગુમાવી દેછે, તે જો દરરોજ પાંચ ટકાની તેરીખે વ્યાજે મૂકયા હોય, તો પચાશ વરસે દશ હજાર કરતાં પણ વધારે થાયછે. દરરોજ બે સવાબે આના તો એક મજુર પણ બચાવી શકે. દેખીતી એ રકમ એટલી નાની છે, તોપણ પચાશ વરસમાં વ્યાજના ઘોડા ચડવાથી કેવડી મોટી રકમ થઇ જાયછે. તેમજ રોજ સવા રૂપીઆ કરતાં વધારે ખર્ચનારના ખર્ચની રકમ વ્યાજ સુધાં પચાશ વરસે એક લાખ રૂપિઆથી પણ વધારે થાયછે. આપણે ઘણા ખરા હુકા બીડીમાં, નાટકાદિ જોવામાં ને એવાંજ વ્યસનમાં કે બીજા નકામા કામમાં દરરોજ ઘણા પૈસા ઉડાવી દેઇએ છીએ. તે વખતે એ રકમ નજીવી જણાયછે, પણ તેજ રકમ લાંબી મુદતે કેવડી મોટી થાયછે તે ઉપરના કોઠાથી માલમ પડેછે. જો એક વેપારી દરરોજ ૩૨-૧૧-૧૦ બચાવી વ્યાજે મૂકે તો તે રકમથી પચાશ વરસે તો તે બે લાખ રૂપિઆથી પણ વધારે રકમનો ધણી થાય.

પોતાના ઘર ખર્ચમાંથી કે જાતિ ખર્ચમાંથી થોડું થોડું દરવરસે બચાવ્યાથી આગળ જતાં તે રકમ કેવડી મોટી થશે, તેનું ભાન થોડાનેજ હોયછે. આજથી પચાશ વરસપર જે કુટુંબનો વરસ દહાડે બસેં રૂપિઆમાં નિર્વાહ થતો હતો, તેનો આજે બે હજારમાં પણ થવો મુશ્કેલ પડેછે. એટલી મોજશોખની ચીજો ઉત્પન્ન થયાથી આડત વધી પડીછે. પણ એ અરાડસેંનો તફાવત દર વરસે ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજે મૂકયાથી પચાશ વરસે પોણાચાર લાખ રૂપિઆથી પણ વધારે થાયછે, તેનું તેમને ભાન ક્વચિતજ હોયછે. એજ રૂપિઆ અગીયાર વરસ વધારે મુદત વ્યાજે રાખ્યાથી સાડા સાત લાખ રૂપિઆ થઈ જાય !!

વળી ઉપરના કોઠાથી આપણા જવાન દેશી બંધુઓને માલમ પડશે કે જો આપણે વેપારમાં મહેનત કરીને કસરથી કામ ચલાવીશું તો પરિણામે પૈસાદાર થવાશે. અને જો કરકસર નહિ કરીએ તો ગમે તેટલી મહેનત કરતાં છતાં પણ ખચીત દેવાળું નીકળવાનું.

આ ઉપરથી વાંચનારની ખાતરી થવી જોઈએ કે ભભકાબંધ રહેવામાં, મીષ્ટાનો જમવા જમાડવામાં અને જુઠો ડોળ બતાવવામાં નકામાં ખર્ચ કરવાથી વેપારીઓ દેવાળાં કહાડે તો નવાઈ નથી. એ અવિચાર અને ઉડાઉપણાના જોખમનો બોજો તેઓ દેવાળાં કહાડે છે ત્યારે તે, જેઓ ડહાપણથી ને સંભાળથી ચાલનારા છે તેમના ઉપર પડે છે.

પૈસાની ખરી કીમત તેના યોગ્ય ઉપયોગમાં રહેલી છે. હદપાર કે અવિચારી કરકસર કરવી એ કંજુસાઈ કે કૃપણુતાછે. તેમજ હદઉપરાંત કે અવિચારી ઉદારતા તે ઉડાઉપણું છે. એ બંને સદ્‌ગુણ હદપાર લઈ જવાથી દુર્ગુણો થાયછે. બંનેને હદમાં રાખવાથી એ સદ્‌ગુણો અમૂલ્ય છે. માટે વેપારમાં થએલા વધારામાંથી યોગ્ય મોજ શોખની વસ્તુઓ ખરીદ કરવામાં આવે અને નીતિ ને બુદ્ધિના સુધારા વધારાનાં સાધન વધારવામાં ખર્ચવામાં આવે, તો આપણે આપણી એક પવિત્ર ફરજ બજાવી ગણાય.

ખર્ચમાં ઘોતાળ થનારાને આપણે જેવો ઠપકો આપીએ છીએ, તેવો હદ ઉપરાંત જમા માંડનારા અને નામે મંડાવી, પોકળ હુંડીઓ લખીને કે એવાજ ઉપાયથી બીજાને આંજીને વેપાર ટકાવી છેવટે દેવાળાં કહાડનારાને પણ ઠપકો ઘટેછે. એ બંનેને ઘાડો સંબંધ છે. વેપારમાં ધીરનારા મળવાથી ખર્ચમાં ઘોતાળ થવાનું ઉત્તેજન મળેછે, તેમજ અવિચારી ખર્ચ કરવાથી પોતાની જરૂરીઆત પૂરી પાડવાને જમા માંડવાની, હુંડીઓ લખવાની, કે એવાજ ઉપાયો લેવાની ફરજ પડેછે. ડાકટર જોન્સન કહેછે કે "પોતે આપી શકે તે કરતાં જે વધારે દેવું કરેછે, તેને લેણદારનું મન શાંત કરવાને દેવું વધારવા રૂપી લાંચ આપવાની જરૂર પડે છે. તેથી તેને નઠારો ને નઠારો માલ મોંઘી ને મોંઘી કીમતે લેવાની જરૂર પડેછે. અને એવા વેપારમાં તે વધારે ને વધારે કંગાળ થતો જાય છે, અને છેવટે જે ખર્ચ એની ખુશીથી નહિ પણ ફરજનાં માર્યો કર્યું હતું તે કરજના દુઃખ દરિયામાં ડુબે છે."

જમા માંડવાની કે ઉધાર લેવાની રીતથી ડાહ્યા માણુસો

પણ પોતાને અજાણ્યા સટ્ટામાં પડવાને અને પોતાની મુડી ઉપરાંત વેપાર કરવાને સાધન વધવાથી લલચાય છે. ઉધારે નાણાં મળવાથી કે અવિચારી જમા મંડાવનારા મળવાથી માણસને યોગ્ય કરતાં વધારે નફો મેળવવાની લાલચમાં ફસાવાનાં સાધન જડેછે. હમણાં વેપારનું મૂખ્ય સાધન મુડી નથી પણ ઉધાર કે ઉછીનાં નાણાં મેળવવાની બુદ્ધિ કે યુક્તિ છે. તે હોય તો કારીગર વેપારી થઇ શકે, કે ગાંધી મારફતીઓ થઈ શકે, સલાટ સંચાનો ધણી થાય, કે દરજી વહાણનો ધણી થઈ બેસે. એક સોની ગાયનગૃહ સ્થાપે, કે પાદરી વેપારી થઇ જાય.

પહેલાં અમેરિકાના ને યુરોપના જે વહાણવટીઓ હિંદુસ્તાનમાં કે ચીનમાં વેપાર કરવા આવતા તેમને પોતાની સઘળી પુંજીનું રોકડ ઉપજાવી, તેનો જે માલ હિંદુસ્તાન કે ચીનમાં ખપે એવો હોય, તે માલ લેતા કે રોકડ લાવતા, ને તે માલ વેચીને તેના બદલામાં કે રોકડ આપીને માલ લેઈ જતા. આ પ્રમાણે હોવાથી એ વેપારમાં જે ખરા અનુભવી ને હોંશિઆર હોય તેજ પડતા, કેમકે તેમાં તેમને પોતાની આખી પુંજી જોખમમાં નાંખવી પડતી હતી. તેથી તેઓ પુખ્ત વિચાર કરીને અને અનુભવી જ્ઞાન મેળવીને એવો પરદેશ સાથેનો વેપાર કરતા. પણ એ રીતમાં પાછળથી ઉધાર લેવાની રીતે ફેરફાર કરી નાંખ્યો. હાલમાં અમેરિકાના વેપારીઓ પોતાનું વહાણ ન હોય તો એક ભાડે 'કરીને ચીન જાય, ને ત્યાંથી રેશમ, ચાહા, વગેરે માલ ખરીદીને લંડન બેંક ઉપરની હુંડી આપે. ચીનાઓ લંડન બેંકની હુંડીને તો શું કરે, પણ ચીનના અંગ્રેજ વેપારીઓ એ હુંડીઓ ખુશીથી લે, એટલે કાંઇ પણ રોકડ આપ્યાવગર અમેરિકન વેપારીઓ ચીનાઇ માલનાં વહાણ ભરીને પોતાને દેશ લઇ જાય ને તે માલ વેચાયાથી તેનાં નાણાં લંડન બેંક વાળાને ભરે. હવે સવાલ માત્ર લંડન બેંક વાળા પેલા અમેરિકન વેપારીની હુંડી કેમ શીકારે તે જોવાનું રહ્યું. જો અમેરિકન વેપારી લંડન બેંકના એજંટની ખાતરી કરી આપે કે ચીનના વેપારમાં જેટલી ખોટ જવાનો સંભવ હો-

ય તેટલી ખોટ આપી શકે એવો એ વેપારી છે. અથવા એટલી ખોટનો કોઇ સધર જામીન આપે એટલે લંડનમાં બેંકનો એજંટ બેંક ઉપર હુંડી લખવાની તેને પરવાનગી આપે. એ પરવાનગી વડે બીજું કાંઈ પણ જોખમ ખેડયા સિવાય, જોઇતા પૈસા મળવાથી એ વેપાર કરવાને ઘણા લલચાય એમાં કાંઇ આશ્ચર્ય નથી. પ્રથમ તો પોતાની સઘળી પુંજીને રોકવી પડતી. પુંજી વેચીને રોકડ કરવું પડતું, તેથી દીર્ઘ વિચાર કર્યા સિવાય કે અનુભવ મળ્યા સિવાય પોતાની સઘળી મુડીને જોખમમાં નાંખતાં ખંચાતા, ને તેથી હોંશિઆર વેપારીઓજ એ વેપાર કરતા. બેંકપરની હુંડીની સુગમતા મળ્યાથી ઘણા અણઘડ ને લાલચુ માણસો એ વેપારમાં પડવાને લલચાયા, અને તેથી પરિણામે એ લાલચ આપનાર બેંકોનેજ નુકશાન ખમવું પડયું. કેમકે વેપારમાં અજાણ્યા માણસો કેવો વેપાર કરે કે ખોટ ન જાય. એ વેપારીઓ તુટયા ને તેની અસર બેંકોને પણ થઇ.

વળી બીજી તરફ એજ સમયમાં અમેરિકામાં નાણાંની વહેચણ થઈ જવાથી—પૈસાનો બહોળો ફેલાવો થયાથી જમીનની કીમત આશ્ચર્યકારક વધી ગઇ. તેથી જે વેપારીઓ પોતાની મુડી વડે પરદેશો સાથે વેપાર કરનારા હતા, તેમણે બેંકો ઉપર હુંડીઓ લખી પોતાનો વેપાર જારી રાખ્યો, ને વેપારમાં રોકેલી મુંડી પાછી ખેંચી લઈ, તે મુડી એકદમ કરોડાધિપતિ થવાને જમીનના સટ્ટામાં રોકી. સને ૧૮૬૧–૬૩ સુધીમાં મુંબાઇમાં પણ એમજ જમીનની કીમત વધી ગઇ, ને બેકએનો ભાવ વધી ગયો હતો. પણ એનું પરિણામ કેવું આવ્યું, તે આપણે સઘળા જાણીએ છીએ. જેમની મુંડી કાગળીઆમાં હતી તે કાગળીઆં કાળોતરીઓ થઈ પડી. એક પછી એક વેપારીઓ તુટી ગયા, ને સેંકડો વરસની ચાલતી નામજાદી પહેડીઓ પાયમાલ થઇ ગઇ.

ઉધારે વેપાર કરવાનાં આટલાં નુકશાન છે એમ નથી. ઉધારે નાણાંથી વેપાર કરવાની લાલચમાં માણુસ પોતાનો જાણીતો વેપાર તજી દેવાની લાલચમાં પડેછે, અને તે સાથે મુ-

ખાઈ ભરેલા સટ્ટા કરેછે, એટલુંજ નહિ પણ હદ ઉપરાંત અને ડહાપણની બહાર વેપાર લંબાવેછે. તેઓ પોતે પોતાના ઉપર હુંડીઓનું હદ પાર જોખમ ખેડેછે. કેટલીક પહેડીઓમાં ભાગીદાર થાયછે કે જે પહેડીઓ ઉપર પોતાની લગાર પણ દેખરેખ હોતી નથી. તેઓ પોતાનું કામ એટલું બધું લંબાવી દેછે કે, છેવટ તેની સંભાળ પોતે રાખી શકાતી નથી, અને તેથી તે સંભાળ રાખવાનું કામ મુનીમોને અને ઇશ્વરને આશરે રાખવું પડે છે. એ કામ એટલેથીજ અટકતું નથી. આવા મોટા વેપારી થયાથી તેવો ભભકો પણ તેમને રાખવો પડેછે. પોતાના બધા ધંધા ઉપર પણ લગાર દેખરેખ રહેતી નથી અને રાજશાહી ખર્ચથી રહેવું પડેછે. પણ એ બધું થોડા વખતમાં ઊંધું વળી જાયછે. તેમનો ભભકો ને રાજશાહી રીત જતી રહેછે. અને તેમની મુર્ખાઇનું ફળ તેમના અસાવધ અને નિરપરાધી ધીરનારાને ભોગવવું પડેછે. આવી મુર્ખાઇથી ઘણી પ્રખ્યાત પેઢીઓ ભાગ્યાના દાખલા બન્યાછે ને બનેછે તેથી આપણે જાણીતા છીએ, એટલે આ ઠેકાણે તેના દાખલા આપવાની કાંઇ જરૂર નથી.

સન ૧૮૪૬–૪૭ માં લંડનમાં દેવાળાં નીકળ્યાં, તેનાં કારણો તપાસનારી કમીટીએ એ સંબંધી ઘણી ઉપયોગી ખબર મેળવીછે. તે વખતે કેટલાક પ્રખ્યાત વેપારીઓએ એના કારણમાં હદ ઉપરાંત વેપાર કરવાનું કારણ મૂખ્ય ગણાવ્યુંછે. લીવરપુલનો એક વેપારી ચાર્લ્સ ટર્નર કહેછે કે "જે માલ આ દેશમાં આવે તેની કીમતના પેટામાં જે હુંડીઓ લખે તે હુંડીઓનાં નાણાં ધીરવાને દલાલો તૈયાર હોયછે; તથા જે માલ આવવાનો હોયછે તે માલ ઉપર નાણાં ધીરેછે તે તો ઠીક—વ્યાજબી છે, પણ જે માલ વહાણે ચઢ્યો પણ નથી હોતો, તેના ઉપર અને કેટલીકવાર તો જે માલ હવે પછી બનવાનો હોયછે, તે માલ ઉપર પણ નાણાં ધીરેછે."

એજ માણસ કહેછે કે હદ ઉપરાંત વેપાર કરવાનો હું એક દાખલો આપું. થોડા દિવસ ઉપર લંડનમાં એક પેઢી ભાગી, તે-

નો હિસાબ તપાસતાં એવો બનાવ બન્યાનું જણાયછે. એક માનચેસ્ટરમાં ને બીજી એક કલકત્તામાં પેઢી છે. તેમણે લંડનની એક પેઢી ઉપર વીશ લાખ રૂપિઆ સુધીની હુંડીઓ લખવાનો ઠરાવ કર્યો. એટલે માન્ચેસ્ટરને ગ્યાસગોની બે પેઢીઓ કલકત્તાની દુકાનવાળાને સાનમાં માલ આપે ને તેના બદલામાં કલકત્તા વાળાની વતી માન્ચેસ્ટરની પેઢી લંડનની પેઢી ઉપર વીશ લાખ રૂપિઆ સુધીની હુંડીઓ લખે. એજ પ્રમાણે કલકત્તાવાળો લંડનની પેઢી ઉપર વીશલાખ સુધીની હુંડીઓ લખીને તે વેચીને બીજી હુંડીઓ લેઈ, તે લંડનવાળી પેઢીને ગ્યાસગોવાળાએ લખેલી હુંડીઓના બદલામાં બીડે. આ પ્રમાણે પુરી રકમની હુંડીઓ લખાઇ નહોતી, પણ એવો તેમનો બંદોબસ્ત હતો ખરો. પણ જો તે પુરી રકમની હુંડીઓ લખાઈ હોત તો બધી થઈને સાઠ લાખની હુંડીઓ લખાત. આનું નામ હદ ઉપરાંત વેપાર કહેવાય. આનું નામ મોટા પાયા ઉપર ગજા ઉપરાંત વેપાર કરવો કહેવાય. અને એમ કરવાથી આ દુનિઆમાં સોરટી કે જુગટાથી પણ વધારે નુકશાન થાયછે.

ત્યારે હદ ઉપરાંત દેવું કરતાં અટકે તેનો ઉપાય શોછે? તેના બે રસ્તા છે. એક જ્ઞાનનો અને બીજો કાયદાનો. સરકાર કાયદો કરે કે કોઈ પણ વેપારીએ અમુક મુડીના પ્રમાણમાં અમુક દેવું કરવું—તો હદ ઉપરાંત દેવું ખેંચતાં અટકે. પણ તે ઉપર વિવેચન કરવાની આ જગા નથી. એ કામતો ધારા શાસ્ત્રીઓનું છે. માટે આપણે ૧લા રસ્તા ઉપર વિચાર કરીએ. પેઢીઓ ભાગવાનાં જે કારણો બતાવ્યાં તે બધાનું મૂળ, માણસમાં એકદમ ધનાઢ્ય થવાની ઇચ્છા હોયછે તેછે—માણસમાં વગર મહેનતે ધનવાન થવાની તૃષ્ણા થાયછે તે અને શક્તિવાન થતા પહેલાં આ દુનિઆના વૈભવ ભોગવવાની આતુરતા થાયછે તે છે. એ તૃષ્ણા અને આતુરતા થતી અટકાવવી જોઈએ, અને આપણું મન સુધારી આપણી શેખચલ્લીશાહી ઈચ્છાને રોકવી જોઇએ.

બેકન કહેછે કે ધન પ્રાપ્તી કરવાનો ખરો રસ્તો આ છે.

પ્રથમ તો ધન પ્રાપ્તિ ઈચ્છનારાએ પોતાનું મન સુધારવું જોઇએ. કેમકે મનનો કચરો કહાડી નાંખ્યાથી તે ધન પ્રાપ્તિનો મા-ર્ગ ખુલ્લો કરશે. પણ ધન પ્રાપ્તિ થયાથી તે મનનો મેલ કહાડી શકશે નહિ. અમે ઉપર જે સત્ય કહ્યુંછે તે નિર્વિવાદ છે. અને તે-થી ધન મેળવવાની ઇચ્છા કબજામાં ને નિયમમાં રાખવાની સા-રી સાબીતીઓ મળેછે. વળી આ સંસાર લક્ષ પૂર્વક અવલોક-ન કરવાથી ધન પ્રાપ્તિની ઈચ્છાને કબજામાં ને નિયમમાં રાખ-વાના ઠરાવને મજબુતી મળશે. એતો નક્કીજ છે કે જે માણુ-સમાં બેસુમાર ધન પ્રાપ્તિ ઇચ્છા હોયછે, તે પરિણામે તેમને નુ-કશાન કરતાજ થાયછે. ધનવાન થવાની ઇચ્છાજ ઘણીવાર તેમ-ને ધન પ્રાપ્તિ થતાં અટકાવે છે, અને ખરાબીના ખાડામાં નાં-ખેછે. ધન તૃષ્ણા તેમની ન્યાય શક્તિને આંધળી બનાવે છે, ત-થા શેખચલ્લીના તુરંગો લાવી નાશકારક સટ્ટા કરવા તરફ દોરેછે. આપણે જાણવું જોઈએ કે ગમે તેવા થંડા મિજાજનો ને વિચા-રવંત માણસ ધન તૃષ્ણાને તાબે થાય, તો તે ડહાપણથી વિચાર કરવાને લાયક રહેતો નથી. તેનામાં તૃષ્ણા આવી તેથીજ જણા-યછે કે તે સન્ન્યાયી નથી. દુનિઆમાં કાંઇ બધા ધનવાન થતા ન-થી—થોડાજ થાયછે. ત્યારે બાકીના તો ધન પ્રાપ્તિની તૃષ્ણામાં નિરાશજ થવાના, તો એવા નિરાશ થવાના પરિણામ ઉપર મા-ણસ ડહાપણથી પોતાની આશા બાંધે ને ડહાપણથી ચાલે એ બનવું બહુ સંભવિત નથી. જેમ સુખને માટે કહેવાયછે તેમ ધ-નને માટે પણ કહી શકીએ, કે તે વગર ખોળ્યે અને અણધાર્યું મળેછે, પણ જેઓ બહુ આતુરતાથી ધનને માટે મથેછે, તેઓ મુખ્યત્વે નિરાશ થાય છે, કેમકે તેઓ અવિચારથી જ્યાં હોયછે ત્યાં ખોળતા નથી, પણ જ્યાં નથી હોતું ત્યાં ખોળેછે.

ત્યારે ધન પ્રાપ્તિ માટે કયો રસ્તો પકડવો? યોગ્ય ધન પ્રા-પ્તિ થવાનો કોઇ રસ્તો નથી? ના,.છે, પણ જેઓ આપણને સ-લાહ આપે કે "ગાદી તકીઆ કે દોરી લોટો," કર્યા વગર ધન પ્રાપ્તિ થતી નથી, તે સલાહ આપણે એકદમ ધિક્કારી કહાડવી

જોઇએ. વળી જેમનાં ખર્ચ અને ધંધો બહુ ભભકા ભરેલાં ને મોટાઈ ભરેલાં છે, તેવા લોકોથી આપણે વેગળા રહેવું જોઇએ. કેમકે આપણે ખાતરી રાખવી કે દેવાળાંનો દૈત્ય એવા માણસોને પગલે પગલે ચાલેછે: જો આપણામાં લગાર પણ જ્ઞાનનો ઉજેશ હોય તો આપણે એ દૈત્યને, એ અવિચારીઓની વખારોમાં અને તોષાખાનામાં સંતાઈ રહી ઝોકતો જોઈ શકીએ. માટે એવા માણસોના મંડળથી આપણે દૂર રહેવું અને વખતે વખત નજર રાખી તેમની પડતી નોંધી લેતા જવું. અને જ્યારે તેમની ખરાબી થાય—જે ખરાબી જેમ મોત નક્કીછે તેમ નક્કીજછે-ત્યારે આપણને આપણું ભવિષ્ય સુધારવાનો અચ્છો લાગ મળશે. કેમકે આપણે એ દેવાળીઆઓનો માલ સસ્તી કીમતે ખરીદી શકીશું.

જેમ આપણે વિદ્યા ભણવાની ખાતરજ વિદ્યા ભણીએ છીએ. તેમ માત્ર ધનની ખાતરજ નહિ પણ ધંધાની ખાતર આપણો ધંધો ચલાવવો. તે ધંધાના મૂળતત્વો શીખવાં, આપણને લાભકારી થઈ પડે એવી ખબર મેળવવાને અવલોકન કરવું, દરેક ધંધામાં અમુક હદ બાંધવી, અને કોઈપણ ધંધામાં હદ ઉપરાંત નફાની લાલચ કદાપિ ન રાખવી, અને આપણાથી બને તેટલી સંભાળથી અને ડહાપણથી કોઇ અચાનક બનાવ આપણું વહાણ ભાગી નાખે નહિ, તેથી સાવધ રહેવું. આટલું છતાં પણ કદાચ કમનશીબથી ઉલટો પાસો પડે તો તેમાં આપણો દોષ નહિ. અને જો આપણા ગુજરાન જોગ આપણને મળે તો બસ છે. આપણને તેટલીજ આશા હતી. પણ જો વધારે ધન પ્રાપ્તિ થાય તો આપણે તે જીરવવાને તૈયારજ છીએ.

દરેક બાબતમાં હદમાં રહેવું—નફાની ઈચ્છામાં, કામના જથામાં, જાતિ ખર્ચમાં, ઈત્યાદિમાં—એ આપણને ફતેહ મળવામાં મદદ કરશે; તથા આપણામાં દૃઢતા વધારશે અને સુખમાં ઉમેરો કરશે. બોસ્ટનનો એક પ્રખ્યાત વેપારી અને યુનૈટેડસ્ટેટસ બેંકનો મેનેજર થોમસ જી. કેરી પોતાની ચઢતીના વખતમાં એ વિષે પોતાનો નીચે પ્રમાણે અમુલ્ય અભિપ્રાય આપેછે.

જે માણસ આખી જીંદગી મહેનત કરવામાં ગુજારવાને ધારેછે તે માણસ પોતાનું કામ હમેશાં હસમુખે ચેહેરે ઉપાડેછે. શનીવારની રાત્રી જે દરેક માણસને અને પ્રાણીઓને શાંતિ આપે છે, તે રાત્રી તેને સોમવારની સવારની મજુરી કરવાના વખત કરતાં વધારે ખુશકારક લાગતી નથી. પણ જે માણસને મૃગ જળની માફક એકદમ ધન પ્રાપ્તિની ઇચ્છામાં આવતા અઠવાડીયામાં કરેલા વાયદા ચૂકવવાના કે લખેલી હુંડીઓ વાળવાની હોયછે, તેને એ શનીવારની રાત્રી પણ નિરાંત વળવા દેતી નથી. તે વખતે એ માણસ જો પોતાનો ખરીદેલો માલ પાછો લેનાર મળે તો પોતાને થવાના નફાની લાલચ ખુશીથી છોડી દે. પણ પશ્ચિમ બુદ્ધિઓ પાછળથી પસ્તાયછે.

નિયમસર મહેનત કરનાર અને નીતિને માર્ગે ચાલનાર માણસને પોતાને ભવિષ્યની ફીકર નથી, તેથી તે પોતાનો ધંધો લક્ષ પૂર્વક કરેછે, ને ધીરે ધીરે પોતાની સ્થિતિ સુધારેછે. દુનિઆનો ઘણોજ થોડો ભાગ ધનાઢ્ય થાયછે. માટે કદાચ તે થોડા ભાગમાં એ પોતે નહિ પણ આવે. તોપણ તેથી તેને ધનવાન થવાનો સંભવ નથી એમ નહિ. જેમ જેમ એ પુરૂષ ઉમરનો થતો જાયછે, તેમ તેમ તે જોતો જાયછે, કે જે માણસોની ચઢતી થતી જવાથી એને દ્વેષ આવતો હતો, તેજ માણસો પડતી થયાથી એના પોતાના કરતાં પણ પાછળ પડી ગયાછે. જ્યારે અડાઅડિનો વખત આવે છે, ત્યારે બીજા બધા એનેજ દૃઢ અને હોંશિઆર માણસ જાણી વખાણેછે. કેમકે એની પાસે થોડા પણ પૈસા હોયછે ને તે શાંતિમાં હોયછે, ત્યારે બીજા બધા જે અત્યાર સુધી એના કરતાં પણ વધારે ત્વરાથી વચનો આપતા હતા, તે સંકડામણમાં આવેલા હોયછે, ને તેથી તેમને ખોટ ખાઇને પોતાનો માલ વેચવો પડેછે.

એ પ્રમાણે જ્યારે મિલ્કતની કીમત ઘટી જાયછે, ત્યારે જે લાગ એણે સ્વપ્નામાં પણ નહિ ધારેલો, તે લાગ એને મળેછે; અને પોતાની પાસે જે રકમ હોયછે, તેની લાભકારક રીતે મિલ્કત ખરીદેછે. તથા એ રીતે એની દોલત વધવા માંડેછે; ને એજ રી-

તે દૃઢતાથી ચાલ્યાથી એ વધારે વધારે ધનવાન થતો જાયછે. ધનવાન કરનારાં કારણો એની સ્વતંત્રતા કે શાંતિનો કાંઈપણ ભોગ આપ્યા વગર એને ધીરે ધીરે ધનવાન બનાવેછે. એ રીતે મળેલા ધનને તે જીરવી શકેછે. ધન મળ્યાથી જો કે તેના વિચારો લંબાવાયછે પણ તે છકી જતો નથી. જે લોભ કે દ્વેષ મહાભારત કામો માથે લેવાને અને તેનાથી ચઢીઆતાને પાછળ પાડવાને તથા પોતાનાં મહાન કામોથી આસપાસના માણસોને આંજી નાંખવાને બીજાં માણસોને લલચાવેછે, તે દ્વેષ કે લોભ તેનામાં આવતો નથી, અને તેથી બીજા માણસોની માફક તેની પડતી ન થતાં તે દૃઢતાથી ટકી રહેછે.

ડહાપણ ને નીતિના નિયમોને અનુસર્યા વગર પણ પૈસાદાર થયાના દાખલા મળી આવશે. પણ જ્યારે એવો એક દાખલો મળી આવશે, ત્યારે એના જેવી હોંશિઆરી ને ઉત્સાહ વગરના પણ બીજી બધી વાતે મળતા એવા દશ દાખલા મળી આવશે કે જેમણે શરમ ભરેલી રીતે દેવાળાં કહાડેલાંછે.

તેમજ વીશ માણસો એવા લઈએ કે જેમણે દૃઢતાથી નિયમો પાળી વેપાર કરેલો છતાં તેમાંનો એકજ જણ પૈસાદાર થયો હશે, તોપણ બાકીના ઓગણીસે કોઇ દિવસ દેવાળું કહાઢયું નહિ હશે. તેમણે કમાઇને ખર્ચ કહાઢયાં. તેમને આ દુનિઆમાં અવતરીને જે મહેનત કરવાની હતી તે કરીને તેમણે આબરૂભેર દીવસ કહાડયા. ગમે તો તે કારીગર હો, વકીલ હો, વેપારી હો, ખારવો હો, કે મજુર હો, પણ તેઓ દુનિઆમાં સ્વતંત્ર, પ્રમાણિક ને વટવાળા ગણાયા. તેમણે દુનિઆમાં કીર્ત્તિ મેળવી જન્મનું સાર્થક કર્યું.

પણ જે માણસ, પછી તે સારો કે નઠારો પણ જલદીથી પૈસા મેળવી ધનવાન થવા ઇચ્છેછે, તે ઘણું કરીને નાસિપાસ થવાનો. જેઓ એકદમ ધનવાન થયા હોય તેમને દાખલે એને ચાલવા દો, તેનાથી બની શકે તો તેમના જેટલાજ સાધનોથી એને એમનાજ જેવો ધંધો કરવા દો, તોપણ પરિણામે તેને માલમ પડશે કે એજ રીતે દશ વરસ પહેલાં કે દશ વરસ પછી વેપાર

કર્યો હોત તો તે ફતેમંદ થાત, પણ હમણાં તો કેટલાંક કારણો- થી તે ફતેમંદ થયો નહિ એટલુંજ નહિ, પણ એને કેટલી મુશી- બત પડી ત્યારે ખરાબી થતી અટકી.

ખરૂં કહીએ તો જલદી ધનવાન થવાનો માર્ગ ઘણુંકરીને જ્યા- રે માલમ પડેછે, ત્યારે કોઇવાર અણચિંતો અચાનક બનાવથી માલમ પડેછે. પણ વેપારમાં તૂટવાનો માર્ગ તો વેગળેથી પણ જ- ણાયછે. અને વખતસર સંભાળ રાખ્યાથી તેનો અટકાવ કરી શકાયછે. જ્યારે દીકરો આ સંસાર સાગરની મુસાફરી શરૂ કરે છે, ત્યારે બાપ તેને એ માર્ગે નહિ જવાને ચેતાવી શકેછે. કુદરત- જ એ માર્ગ ઓળખાવે છે. આ સંસાર સાગરની મુસાફરીમાં ધ- નવાન થવાના માર્ગમાં જતાં દુખમાં કે દેવાના કાદવમાં કળેલા કે કોતરના કાંઠા ઉપર ઉભેલાને વેગળેથી જોઈનેજ તેનાં માબાપ તેને ચેતાવી શકેછે કે ભાઈ, એ રસ્તે ન જતો. એ રીતે માબાપ પોતાના છોકરાને ધનવાન થવાનો માર્ગ બતાવી શકતાં નથી, પણ બે આબરૂ થાય એવે માર્ગે જતાં અટકાવી શકેછે ખરાં.

જો માબાપ પોતાના છોકરાની મોટાઇ જોવાને ખંતીલા થ- ઇ તેને સ્વાર્થી ને લોભી નહિ બનાવતાં સાચવટથી ને મહેનત- થી કમાઇ નીતિવાન કરે એવે રસ્તે તેને દોરે, તો તે છોકરાનું ભ- વિષ્ય ઘણું સુધરી જાય. ટુંકામાં એટલુંજ કે જ્યારે તે પોતાની મુસાફરી શરૂ કરેછે, ત્યારે ધનવાન થવું એ વાત એના હાથમાં નથી, પણ દેવાળું કહાડી આબરૂ ગુમાવવી એ તો એનાજ હાથમાં છે.

દેવાળાના સંબંધમાં કેટલાક જાણવા લાયક સવાલો છે, તેમાંના કેટલાકની આ ઠેકાણે આપણે ટુંકી નોંધ લઇ આ વિષય પૂરો કરીએ.

૧લો તો માણસે ક્યારે દેવાળું કહાડવું? ઘણું કરીને દેવા- ળું કહાડનારને ભાગવાનો વખત પસંદ કરવાનું મળતુંજ નથી. પણ એટલું તો ખરૂં કે માત્ર નુકશાનમાંથી બચવાનેજ દેવાળું કહાડવાનો કોઇને હક નથી. એવાં દેવાળાં કહાડે તો તેના લેણ- દારોને વગર કારણે દેવાળાં કહાડવાનો વારો આવે એટલુંજ નહિ, પણ એથી બધા વેપારીઓમાં સાધારણ રીતે અવિશ્વાસ પેશી

જાય છે ને ભરોંસો જતો રહેછે. પરંતુ જ્યારે તેને માલમ પડે કે હવે તો દેવાળું નીકળવાનુંજ, ત્યારે તો તે જેમ જલદી દેવાળું કહાડે તેમ વધારે સારૂ. ઘણીવાર એમજ બનેછે કે એકમાં ખોટ જાય તો બીજામાં, ત્રીજામાં, એમ ખોટજ ગયાં કરેછે, —"પડ્યા પર પાટું ને દાઝયાપર ડામ" જેવું થાયછે. ત્યારે તો ડહાપણથી વેપાર સંકેલી લેઈ જેમ જલદી દુકાન બંધ કરાય તેમાં એને પોતાને અને એના લેણદારોને વધારે સારૂં છે. દેવાળાનો જોગ એકદમ ભાગ્યેજ આવેછે. એના રણકા શરૂઆતમાં વાગવા માંડેછે. એ યોગ જેમ જેમ નજીક આવતો જાયછે, તેમ તેમ તે અટકાવવાને તેને વધારે વધારે પ્રયત્ન કરવાનું મન થાયછે. આ લાંબી મુદતના ચિંતાતુર પ્રયત્નોમાં માણસ ઘણીવાર ભૂલ થાપ ખાયછે. અને પછી તે કોઇવાર સુધરતી નથી.

આવે વખતે તેણે શું કરવું? એ બીજો સવાલ ઉત્પન થાય છે. અમારૂં કહેવું એ છે કે એ વખતે તેણે પોતાના લેણા દેવાના નક્કી આંકડા એક કાગળ ઉપર ઊતારવા. અને પોતાની જેટલી મિલ્કત હોય તે પણ ઉતારવી. તેમાં કાંઇ પણ દગો રાખવો નહિ. એ પ્રમાણે પોતાના દેવા પેટે પોતે જેટલું આપી શકે તેટલું નક્કી કરી, તે નોંધ પોતાના સઘળા લેણદારો એકઠા કરીને તેમને બતાવી પોતે હાથ ઉઠાવવો. તેમણે પ્રમાણિકપણાથી સઘળું લેણું દેવું બતાવીને બધાને સરખે ભાગે વહેંચી આપવું. એમાં પણ કાંઈ પ્રપંચ કરવો નહિ. કેટલાક જણ દેવાળું કહાડવાનું નક્કી થાયછે, ત્યારે દેવાળું કહાડતાં પહેલાં પોતાના લેણદારો માંથી જેટલાં સગાવહાલાં હોય તેમને પોતાની મિલ્કત આપી દે છે, ને રોકડ પોતે છૂપાવે છે. આ પ્રમાણે દગાથી બીજા લેણદારોને છેતરેછે. પણ કોઇ દેવાળીએ એ પ્રમાણે દગો કરવો વાજબી નથી. એને રોકડ છૂપાવવાનો હક નથી. કેમકે એ રોકડ તેના લેણદારોનું છે, તેમ બીજાને છેતરીને પોતાની મિલ્કત સગાવહાલાને લખી આપવી પણ વાજબી નથી. કેમકે એ મિલ્કત ઉપર સઘળા લેણદારોનો સરખો હક છે. વળી એ પ્રમાણે કરનારા

પરિણામે તો ચોરની મા કોઠીગાં રોય, તે પ્રમાણે રડીનેજ રહેછે. દગો કોઇનો સગો નથી; તેમ સોમાં નવાણું દાખલા એવા બને છે કે, એ પ્રમાણે દગાથી મિલ્કત છૂપાવી આગળ ઉપર પોતાને કામે લાગે માટે સગાવહાલાને તે મિલ્કત લખી આપેછે કે રોકડ અનામત મૂકેછે, તે મિલ્કત કે રોકડ તેને ભાગ્યેજ કામ આવે છે. એ બધાના ભોગદાર તેના સગાવહાલા થાય છે—તેને પાછી મળતીજ નથી. આ પ્રમાણે બીજાને છેતરી પારકાનું ઘર ભરનારા ઘણાએ પસ્તાયાછે ને પસ્તાય છે; પણ ઘણા દેવાળીઆ પ્રમાણિક રસ્તો લેતા જણાતા નથી. ટુંકામાં કહીએ તો દેવાળું કહાડનારે પોતાને દેવાળું કહાડવાની ખાતરી થાય ને દેવાળું કહાડે, એટલે પ્રમાણિકપણાથી પોતાનું જેટલું દેવું હોય તે પેટે પોતાની સઘળી મિલ્કત અને લેણું આપી બધા લેણદારોને સરખે હિસ્સે વહેંચી આપવું.

છેવટે અમારે કહેવું જોઇએ કે જ્યારે દેવાળીઓ પોતાનું સઘળું લેણું ને મિલ્કત પોતાના માગનારાને આપીને પરવારે અને પોતાની પાસે કાંઇ પણ ન રાખે, ત્યારે એ લેણદારોએ પણ એની હવે પછીની સ્થિતિનો વિચાર કરી છેક એ ભૂખે મરે તેમ નિરાધાર આ દુનિઆમાં ભટકતો કરી મૂકવો ન જોઇએ. તેમણે પણ તેની સાથે ઉદાર વૃત્તિથી વર્ત્તવું જોઇએ, એટલુંજ નહિ પણ સલુકાઇથી વર્ત્તવું જોઇએ. કેમકે તેમણે જાણવું જોઈએ કે એને એટલું બધું દેવું કરવામાં એ પોતે પણ ભાગદાર છે. તેમણે એના ઉપર ગેરવાજબી ભરોંસો ન રાખ્યો હોત, તો એને આટલું બધું દેવું ન થાત. તેમજ એ દેવું ધીરતી વખતે માત્ર દેવાળીઆનોજ લાભ જોઈને ધીર્યું નહોતું, પણ તેમાં પોતાનો પણ સ્વાર્થ હતો, અને જોખમના પ્રમાણમાં પોતાને પણ નફો મળ્યો હતો. ત્યારે બંનેનાં અરસ્પરસ સંમતિ અને સ્વાર્થ ભળેલાં છતાં, તેમાંના એકે બીજાનેજ શામાટે સજા કરવી જોઇએ. પ્રમાણિકપણાથી પોતાની ગફલતનું ફળ પોતે પણ લેવું જોઇએ. એટલે તે દેવાળીઆ ઉપર દયા લાવીને નહિ, પણ કાંઇક પણ વાજબી છે, એમ ધારી તેની સાથે મોટા મનથી વર્ત્તવું જોઇએ. પ્રમાણિક

દેવાળીઆને દાઝયા ઉપર ડામ દેનારાને ધિક્કાર હજો.

પ્રકરણ ૧૬ મું.

પૈસા કેમ વાપરવા.

સઘળા જણ જાણેછે કે દરેક જણને પોતાનો સંસાર વ્યવહાર ચલાવવામાં પૈસા કમાવાની જેટલી અગત્યછે, તેટલીજ કરકસરથી તેનો યોગ્ય ઉપયોગ કરવાની અગત્યછે. એ તો નક્કી છે કે જેમ કાણા વાસણમાં ભરેલું પાણી ટકી શકતું નથી, તેમ પૈસાનો બચાવ કર્યા વગર ધન સંગ્રહ થતો નથી. આપણામાં કહેવત છે કે ઉલેચ્યો સમુદ્ર પણ ખૂટી જાયછે. તેમ ખર્ચ્યાથી ગમે તેટલું ધન હોય પણ ખૂટી જાયછે. "દમડી દમડી કરતાં રૂપિઓ થાયછે ને કાંકરે કાંકરે પાળ બંધાયછે", એ કહેવત દરેક જણ યાદ રાખીને દરરોજ થોડું થોડું બચાવે, તો કેટલેક વરસે સારી મુડી એકઠી થાયછે. એક નાની સરખી રકમ દરરોજ બચાવી વ્યાજે મૂકે તો લાંબી મુદતે તે રકમ કેવડી મોટી થાયછે તે વાત આપણે આગળથી કહી ગયા છીએ, એટલે એજ બાબત આ ઠેકાણે ફરીને લખવાની જરૂર નથી. પણ એટલું તો યાદ રાખવું જોઇએ કે છેક ટુંકી કમાઇના માણસો પણ પોતાની કમાઈમાંથી દરરોજ થોડું થોડું બચાવે તો થોડી મુદતમાં પોતાના એ બચાવેલા પૈસાની મુડીથી તે સ્વતંત્રપણે વેપાર ચલાવવાને લાયક થાયછે, ને તેને નાણાં વ્યાજે કહાડવાની કે કોઈની મદદ માગી ઓશીઆળા થવાની ગરજ પડતી નથી. કેટલાક વ્યાજે કે ઉછીનાં નાણાં લેઇને વેપાર કરવાની ઈચ્છા રાખેછે, કેટલાક કાંઇ વારસો મળવાની લાલચમાં બેશી રહેછે. પણ એવા પૈસા લાંબી મુદત સુધી ક્વચિતજ પહોંચેછે. ઘણીવાર એમ બને છે કે એવા પૈસા જતા રહેછે ને ખરા પરશેવાના પૈસા પહોંચેછે. ખરા પરસેવાના મેળવેલા પૈસાના વેપારમાં માણસ જેવું દીલ રાખી મહેનત કરેછે, તેવું દીલ રાખી વગર મહેનતે મ-

ઊલા પૈસાના વેપારમાં માણસ મહેનત કરતો નથી. પણ વેપારમાં આપણે પાછળ કહી ગયા, તેમ એક દીલથી મહેનત કરવાની જરૂર છે, ને તે વગર વેપારીને ફતેહ મળતી તથી. એટલુંજ નહિ, પણ આ સંસાર સાગરમાં પણ મહેનતુ માણસજ ફતેહમંદીથી તરીપાર ઉતરેલા જોવામાં આવેછે.

પૈસા બચાવવાને નક્કી કરી બેઠેલા માણસો કેટલા થોડા પૈસામાં આનંદમાં રહી શકેછે એ જોઇએ છીએ, ત્યારે આશ્ચર્ય પામીએ છીએ. એતો ખરૂં છે કે તેનો સઘળો આધાર નાનપણમાંથી પોતાના સોબતીઓનું જોઇને જેવી ટેવ પડી હશે તે ઉપર રહેલોછે. ઉનાળાના બળતા તાપમાં ખસની ને જવાસાની ટટ્ટીઓમાં બેસનારા ને આખો દિવસ પંખાના થંડા પવન ખાનારાને તડકો ખમવો મુશ્કેલ પડવાનો. પણ લુવાર એજ દિવસોમાં સળગતી ભઠીઓ આગળ બેશીને કેવું કામ કરેછે? દરરોજ ત્રણ પાંખડીનો ભાત ને ઘઉંની રોટલી જમનારાને શાળના જાડા ચોખા ને બંટી બાવટાના રોટલા ગળે ખુંચવાના. દરરોજ સેનાનાં, આલપાકાનાં કે મલમલનાં અંગરખાં ને સો નંબરનાં ધોતીઆં પહેરનારને ખાદીનાં બદન અને દોઢ બે ગજી ગજીઆનાં કપડાં ખુંચવાનાં. દરરોજ સવા મણ રૂની મશરૂની તળાઈમાં ઢોલીઆ ઉપર પહોડનારાને પરાળમાં જમીન ઉપર સુવાથી ઉંઘ નહિ આવવાની. પણ જેને નાનપણથી ટેવ પડેલી હોયછે તેને ખાવાને જાડા રોટલા કે ભૈડકું, અને પહેરવાને ખાદી ને ગજીયું તથા પાથરવાને પરાળ બસ થાયછે; ને તેમાં તે સંતોષથી આનંદમાં રહેછે. માટે આપણે નાનપણથી જેવી ટેવ પાડીશું, તેવી ચીજો હમેશાં જોઈશે; તે ઉપર વિચાર કરીનેજ ટેવ પાડવી. જે ખાણામાં ગરીબ લોકો વરસ દહાડે સો રૂપિઆ પણ પૂરા ખર્ચતા નથી, તેજ ખાણામાં ઉપલા વર્ગ વાળાને હજાર બેહજાર કે તેથી પણ વધારે વરેછે. અને એટલું છતાં પણ દરરોજ તેનું પેટ ગરીબ માણસ જેટલું સંતોષથી ભરાતું નથી. અને ગરીબ સો રૂપિઆમાં કુટુંબનું પેટ ભરેછે ને સદા આનંદમાં ર-

હેછે તેનું કારણ શું? ટેવ. કેટલાક એવા હોયછે કે તેનાથી એક ડગલું પણ ગાડી વગર ચલાતું નથી, જાણે તે એમજ જાણતો હોય કે પરમેશ્વરે પગ આપવાની મૂર્ખાઇજ કરી હોયની. તેમ કેટલાકને મિષ્ટ ખોરાક વગર ને જલદ પાન વગર ચાલવાનું નહિ. પણ તેમણે જાણવું જોઈએ કે જેમ ઘોડા ગાડીનો ઘોડો જલદી દોડેછે, તેમ ધન પણ તેનાથી જલદી દૂર દોડતું જાયછે. પુષ્ટ ખોરાકથી ને દારૂથી જેમ તેનું પેટ મોટું થાયછે, તેમ તેની નાણાની કોથળી નાની થતી જાયછે. કરકસર વગર ધન વૃદ્ધિ થવાની આશા રાખવી તે ધુમાડાના બાચકા જેવુંછે.

ઉપર અમે કરકસર કરવાનું અને નાણું ઉગારવાનું કહ્યું, તેનો અર્થ એમ નથી કે તેણે જાતે દુઃખ વેઠીને, તેના પરિવારને દુઃખી કરીને અને આખા જગતના પિતાનાં પુત્ર પુત્રીઓ જે આપણાં ભાઇ બેનછે, તેમને દુઃખમાં રીબાતાં રાખીને પણ માત્ર ધન સંગ્રહજ કરવો. આ દુનિઆમાં માણસને કેટલીક ફરજો અદા કરવાનીછે. પોતાનું કરજ (વ્યાજુકું, ઉછીનું કે બીજા પ્રકારે લીધેલું ધન) અદા કરવાનું હોય તે કર્યા ઉપરાંત, તેની પોતાની જરૂરીઆતો પૂરી પાડયા ઉપરાંત, તેને કેટલીક ફરજો અદા કરવાની છે. જો તે કુંટુંબનો મૂખ્ય હોય—આખા કુટુંબનો તેના ઉપર આધાર હોય તો, તેમની જરૂરીઆત પણ એને જોવાની છે. વળી જગત પિતાના પરિવારની સ્થિતિ પણ તેને જોવાનીછે. જગતના દુઃખી ને અપંગ ભૂખે મરતાં માણસો ઉપર દયા કરવાનું તેનું પહેલું કામછે. તુલસીદાસે કહ્યું છે કે "દયા ધર્મકો મૂલ હે, પાપ મૂલ અભિમાન; તુલસી દયા ન છોડીએ, જબ લગ ઘટમેં પ્રાન." તે પ્રમાણે ધર્મનું મૂળ તે દયાછે. જ્યાં સુધી આદેહ આત્મા જુદાં પડયાં નથી, ત્યાં સુધી માણસે દયા છોડવી નહિ, એ સત્યછે. એજ ધર્મ છે. ખરા ધર્મનો પ્રસાર કરવામાં ધનની મદદ કરવી, એ પણ માણસ જાતની ફરજછે. કેળવણીનો, સન્માર્ગ ને સદાચારનો, તથા સદ્ધર્મનો પ્રસાર કરવામાં પોતાથી થાય તેટલી મદદ કર્યાથી માણસનું મન મગ્ન રહેછે, એટલુંજ નહિ પણ તેના વેપાર રોજ-

ગારમાં પ્રભુ પણ જેવારો આપેછે, તથા તેની ચિંતા અને જો- ખમ ઓછાં થાયછે. માટે એ સઘળી માણસ જાતની ૪.૨જો બ- જાવ્યા પછી સંસાર વ્યવહાર ચલાવવામાં ખર્ચ ખુટણ કરવામાં કરકસર કરવી, એવું અમારૂં કહેવુંછે એમ જાણવું.

હવે આપણે પૈસાનો ઉપયોગ કેમ કરવો તે ઉપર આવી- એ. કેટલાક સુમ માણસો એવા જોવામાં આવેછે કે તેના બા- રણા આગળ અપંગ ભૂખે મરતો માગવા આવ્યો હોય, તો તેને ધક્કો મારી પાછો કહાડેછે. સાપને ઘેર સાપ પરોણા જેવું હોય, તેને માટે અમારૂં આ કહેવું નથી. પૈસે ટકે તર પણ સુમના સ- રદારના ઘર આગળ આ પ્રમાણે બનેછે. આવા કઠણ કાળજાના નિર્દય પાજીઓની આ ધિક્કાર પાત્ર કઠોરતા—ક્રૂરતા પરમેશ્વર સાંખી રહેછે, તેજ અમને આશ્ચર્ય લાગેછે. એટલું ખરૂં કે આ દેશમાં ભીખારીઓ એટલા ઉભરાઈ જાય છે, અને અમે દીલ- ગીર છીએ કે તેમની સંખ્યા દીન પ્રતિદીન એટલી વધતી જા- યછે, કે તે દરેક ઉપર દયા કરવાનું કહેવું એ ગેરવાજબી છે. એ- ટલુંજ નહિ પણ ખોટું છે. વળી એ પણ ખરૂંછે કે દરેક દયા પાત્ર મનુષ્ય ઉપર દયા લાવીને તેને માત્ર ખાવાનું આપી સેરીએ સેરીએ દરરોજ રખડતો રાખવો એ પણ યોગ્ય દયા નથી. એ- ટલું છતાં પણ ખરા દયા પાત્ર જનપર દયા કરવીજ જોઈએ. તેને ભૂખે મરતો અટકાવવોજ જોઈએ, અને બીજા ભીખારીઓ કામ નહિ મળવાથી છતે હાથપગે ભૂખે મરતા હોય, તેમને પણ ભૂખમરાના ભોગ થતા અટકાવવાજ જોઈએ. દરેક પ્રભુના પુત્ર- ની એ ખાસ ફરજ છે. પણ ત્યારે સવાલ એ ઉત્પન્ન થાયછે કે એ ખાસ ફરજ બજાવવી શી રીતે ?

હાલમાં કોઇ દયાનાં કામ કરતુંજ નથી, બધા નિર્દય છે કે ભીખારીઓ તરફ બધા ધિક્કારની નજરની જોયછે, એવું મારૂં ક- હેવું નથી. થોડું કે ઘણું એક નહિ તો બીજે રસ્તે, ધર્મને બાને કે લોક લાજની ખાતર, કિંવા માન મેળવવાને ઘણા માણસો દ- યાનાં કામ કરેછે. ગમે તે રીતે પણ દયાનાં કામ તો કરેછે. પ-

ણ બધા પોતાની ઉપજનો અમુક ભાગ દર વરસે નિયમસર ખરાં દયાનાં કે પરમાર્થનાં કામમાં ખર્ચતા નથી. તેમ ખર્ચવાનું ઠેકાણું નથી. શ્રાવકો પાંજરાપોળમાં લાખો રૂપિઆ દર વરસે ખર્ચેછે, વૈષ્ણવો મહારાજોની પાછળ લાખો રૂપિઆ ઉડાવે છે. સ્વામીનારાયણ પંથના દર વરસે પોતાની ઉપજનો દશાંશ ઘણું કરીને મંદિરમાં ભેટ મોકલેછે. એજ પ્રમાણે બીજા પંથના, મુસલમાનો, પારસી, ખ્રીસ્તી વગેરે ધર્મનાં પણ પોતાના ધર્મનાં ખાતાં ચલાવવામાં પૈસા ખર્ચેછે. વળી તે વગર અપંગોને આશ્રય આપવામાં, બ્રાહ્મણ, વેરાગીઓને જમાડવામાં, સદાવ્રત ચલાવવામાં, ઈસ્પિતાલ સ્થાપવામાં, ભિખારીઓને ચપટી ચપટી આપવામાં, વગેરે ઘણા કામોમાં આપણા લોકો દર વરસે ઘણા પૈસા ખર્ચેછે. વળી કેટલાક માનના ભુખ્યા માન મેળવવાને, લોકોમાં સારા કહેવડાવવાને અને સરકાર તરફથી ઈલકાબ મેળવવાની આશાએ જુદી જુદી જાતનાં સરકાર તરફનાં કે સરકારી અમલદારો તરફનાં, દેશનાં ને પરદેશનાં ફંડોમાં, રાજી ખુશીથી કે દબાણથી, નાણાં ભરે છે. આવી રીતે ખરચાતી રકમો એકઠી કરીએ તો દર વરસે કેટલી બધી થાય. પણ એમની ખર્ચવાની કેટલીક રીતો નકામી, નુકશાન કરતા અને કેટલી વાર તો ઘરના છોકરાં ઘંટી ચાટે ને ઉપાધીઆને આટો આપવા જેવી હોયછે. કેટલીક રીતો વખોડવા જેવી હોયછે. માટે આ દેશને જરૂરનાં દયાનાં, પરમાર્થનાં, સ્વધર્મ ઉત્તેજકનાં, ને દેશહિતનાં ખાતાં બરાબર ચાલે, તેમને જોઇતી મદદ મળે, ને આ દેશનું સારૂં થાય, ને નાણાં આપનારનું આ લોકમાં નામ થઇ પરલોકમાં કલ્યાણ થાય, એવાં કામ નિયમસર ચાલે, એવા ઉપાયો યોજી તેવા રસ્તા બનાવવાને બતાવવા જોઈએ. એજ ખરો ધર્મ, ખરી ફરજ, ખરી દયા ને ખરૂં પરમાર્થ છે. હવે તે શી રીતે બને તે ઉપર હું મારા વિચાર માત્ર બતાવુંછું. કે જેથી વાંચનારી પ્રજાને તે ઉપર વિચાર કરી કાંઇ પણ યોજના ઘડવાનું સુજે..

માણસ માત્ર પોતાનું અને પોતાના કુટુંબ પરિવારનું ભલું

કરવાને તથા તેમને સુખનાં સાધન પૂરાં પાડવાને પોતાથી થાય તેટલો પ્રયત્ન કરેછે, ને કરે એ સ્વાભાવિક છે. પરંતુ તે ઉપરાંત તેને કેટલીક ખાસ ફરજો બજાવવાની ઈશ્વરી ફરમાનથી જરૂર છે, તે તેણે બજાવવી જોઈએ. તે ચૂકવાથી તે આ જગતના પિતાનો ગુનેહગાર થાયછે. એ ખાસ ફરજોમાં પોતાના દેશ કલ્યાણ તરફની, સદ્ધર્મ પ્રસારવાની, પોતાના મનુષ્ય બંધુઓનું કલ્યાણ કરવાની, એ મૂખ્ય છે. આ છેલ્લી ફરજો બજાવવાને તેનાથી બનતી મદદ ને મહેનત કરવી જોઈએ. આ દેશમાં જુદા જુદા ઘણા ધર્મ ચાલેછે અને તે ધર્મવાળા બધા પોત પોતાનો ધર્મ સદ્ધર્મ સમજે છે, એટલે તેમાંના અમૂકની નિંદા કરી અમુકને ઉત્તેજન આપવાનું કહેવું એ મારૂં કામ નથી. માટે બાકીના દેશ કલ્યાણ ને મનુષ્ય બંધુ કલ્યાણની બે ફરજો સારૂ મારે આ ઠેકાણે બોલવાનું છે. હું પાછળ કહી ગયો તેમ એ ફરજો જુદા જુદા માણસો જુદી જુદી રીતે બજાવેછે. તે નિયમસર અને ખરી રીતે બજાવાય માટે આખા દેશ તરફથી એક સામન્ય ફંડ થવાની જરૂર છે. એ સ્વદેશહિત ફંડમાં દરેક માણસે પોત પોતાની શક્તિ મુજબ આપવું જોઈએ. એ શકિત નક્કી કરવાનું કામ મુશ્કેલ છે. માટે સરકાર જેમ ઇનકમટાક્સ લેછે તેમ આ સ્વદેશહિતનો બીજો ઇનકમટાક્સ થવો જોઇએ. સરકારનો ઈનકમટાક્સ તો આપણને રાજ્ય હુકમથી માન્ય કરવો પડેછે, પણ આ ઈનકમટાક્સ તો આપણી ધાર્મિક ફરજથી–ઇશ્વરી ફરમાનથી આપવાનો છે. તેથી આ બીજો ઉપજવેરો તો આપણે ખુશીથી આપવાનો છે. કેમકે એ વેરાથી આ દેશનાં હિતકારક સઘળાં કામ કરવાનાં છે, એટલે આ દેશના ભૂખે મરતાનાં આશ્રયસ્થાન સ્થાપવામાં, દેશના હક્ક સાચવવાના યોગ્ય ઉપાયો લેવામાં, અને સ્વદેશાભિમાની મનુષ્યોને મદદ કરવામાં એ ફંડ વાપરવાનું છે. એ ફંડમાં આપણું, આપણા બધુઓનું ને આપણા દેશનું કલ્યાણ રહેલુંછે.

હવે આપણને એ સવાલ થાય છે કે એ સ્વદેશહિત ફંડમાં ઉપજવેરાથી કેટલી ઉપજ થવાની છે કે તેમાંથી ઉપરનાં મહા-

ભારત કામો કરી શકાશે ? મારી ગણતરી આ પ્રમાણે છે. આ દેશની દરેક મનુષ્યની ઉપજનો સરાસરી આંકડો માથા દીઠ વીશ રૂપિઆનો આવે છે. એ આંકડો પ્રોફેસર દાદાભાઈ નવરોજજીએ ગણતરીથી કહાડેલો, છે તે માન્ય કરીએ, તો આ દેશની પચીશ કરોડની વસ્તીમાંથી પંદર કરોડની એટલી થોડી ઉપજ હોય કે તે એ ફંડમાં કાંઇ પણ આપી શકશે નહિ. તે બાદ કરતાં બાકીના દશ કરોડની દરેકની વીશ રૂપિઆ લેખે બે અબજ રૂપિઆ ઉપજ થઈ, તે ઉપર દરેક જણ પોતાની ઉપજનો સેંકડે એક રૂપિઓજ દર વરસે આપે, જે સરકારના ઉપજ વેરા કરતાં અર્ધા કરતાં પણ ઓછા છે, તોપણ દર વરસે બે કરોડ રૂપિઆની ઉપજ થશે. વળી એ ઉપજમાં દેશી રાજ્યો ને જાગીરદારો તથા ઠાકોરો આવતા નથી. પણ આ દેશહિત કામમાં મદદ કરવાની તો તેમની પણ સામાન્ય વસ્તી જેટલીજ ફરજ છે. એ દેશી રાજ્યોની ઉપજ દર વરસે સુમારે પચાસ કરોડ ગણીએ, તો પચાસ લાખ રૂપિઆ તેમના આવશે. એટલે અઢી કરોડ રૂપિઆ વાર્ષિક ઉપજ એ કાંઈ જેવી તેવી રકમ નથી. એ માંથી તો ગમે તેવાં મહાભારત કામો થઇ શકશે.

જો એ પ્રમાણે બને તો એ ફંડ ઉઘરાવવું શી રીતે અને તેની વ્યવસ્થા શી રીતે કરવી, એ બીજો સવાલ ઉત્પંન થાય છે. દરેક ગામમાં એક કમીટી નીમાય તે કમીટી પોતાનું ફંડ ઉઘરાવી જીલ્લા કમીટી ઉપર મોકલે અને જીલ્લા કમીટીનું ફંડ ઈલાકાના મૂખ્ય શેહેરોમાંની ઈલાકા કમીટી વસુલ કરે. એ રીતે મુંબાઇ, મદ્રાસ, બંગાળા, વાવ્ય પ્રાંતો, ને પંજાબ એ પાંચ કમીટીઓ પાસે પોત પોતાના તાબાની કમીટીઓનું ફંડ વસુલ થાય, એટલે એ ઈલાકાની કમીટીઓ તે ફંડની વ્યવસ્થા કરે. એ પાંચે કમીટીઓ એકેક વરસે એક ઈલાકાના મૂખ્ય શેહેરમાં હાલમાં કાંગ્રેસ મળેછે તેજ ધોરણ ઉપર મળે. અને એ ફંડની વ્યવસ્થા પાંજરાપોળના ફંડની થાયછે તે ધોરણ ઉપર કરી શકાય.

એ કમીટીઓએ જૂદાં જૂદાં ખાતાં સ્થાપવાં. જયાં જયાં જરૂર

જણાય ત્યાં ત્યાં જુદી જુદી અનુભવસિદ્ધ ઉપયોગી વિદ્યા ને હુન્નર આવડે એવી શાળાઓ સ્થાપી નિરૂદ્યમીઓને ઉદ્યમે વળગાડવા. ઈગ્લાંડમાં જેમ ભીખારીઓનો કાયદો છે તેમ સરકારથી ભીખારીઓનો કાયદો કરાવી, તેમને ધંધે વળગાડી ભૂખે મરતા અટકાવવા. હવે જેઓ લાચાર હોય, ધંધો કરવાની શકિત ન હોય, એવાં નિરધાર અપંગોને માટે આશ્રયસ્થાનો બાંધી તેમનાં દુઃખ અટકાવવાં. વળી એવાં સ્થાનોને લગતી દવાશાળાઓ પણ બાંધવી. આ પ્રમાણે દુઃખીઓનાં દુઃખ નિવારણ અર્થે એ ફંડનો ઉપયોગ કર્યા પછી બીજો ઉપયોગ સ્વદેશ હિતકાર્યો કરવામાં છે. આ દેશના હકો સાચવવા માટે અને નવા હકો મેળવવા માટે જેજે યોગ્ય ઉપાયો લેવા ઘટે તે ઉપાયો એ ફંડમાંથી લેવા. અજ્ઞાન લોકોને પોતાની ખરી ફરજોથી માહીતગાર કરવાને અને પોતાના હકોના રક્ષણનો ઉપદેશ આપવાને પગારી માણસો દેશમાં જૂદે જૂદે ઠેકાણે ભાષણો કરવાને મોકલવા. તથા ઈંગ્લાંડમાં આપણાં દુઃખ જાહેર કરવાને અને રોદણાં રડવાને પણ યોગ્ય પુરૂષો મોકલવા. આ પ્રમાણે એ કમીટીના ગૃહસ્થોને જે યોગ્ય ઉપાયો સ્વદેશહિત કરવાના સુજે, તે કરવાની સત્તા આપવી. છેવટે તેમનો વાર્ષિક રિપોર્ટ જાહેરમાં મૂકવો. એ કામ કરનારી કમીટીઓનાં માણસો ઉત્સાહી, વિદ્વાન, સ્વદેશાભિમાની ને મહેનતુ જોઈએ. તેઓને મફત કામ કરવાની નવરાશ નહિ મળે માટે પગારદાર નીમવા. આ જગા વિગતવાર વર્ણન કરવાની નથી. માત્ર સૂચના આપવાની છે. માટે હું સૂચના આપી આ વિષય સમાપ્ત કરૂંછું. અને આશા રાખુછું કે ઉત્સાહી ને સ્વદેશાભિમાની વજનદાર વીર પુરૂષો આ નહિ તો એવીજ જાતનો કોઇ યત્ન કરવાની ને પાર પાડવાની યોજના ઘડી કહાડી આગ્રહથી આગળ પડી દેશ કલ્યાણ કરશે. તથાસ્તુ.



આ પુસ્તકને આશ્રય આપનારનાં નામ.

મહેરબાન વડોદરા તાબાની ગુજરાતીશાળાના ડીરેકટર સાહેબ.	૬૦
રા.'રા. મણીશંકર રામેશ્વર. સોનગઢ થાણાદાર ...	...૫૦
મે. બારીઆના મહારાજા સાહેબ.	...૧૧
મે. લીમડીના ઠાકોર સાહેબ.	...૧૦
રા. રા. સુંદરદાસ ધરમશી. મુંબાઈ.	... ૫
રા. રા. પ્રેમજી લાધા. તેરા.	... ૫
રા. રા. મયારામ સુંદરજી. કુંડળા.	... ૪
રા. રા. કરીમ નેણસી. મુંબાઈ.	... ૨
રા. રા, મુળશંકર દુલભરામ. મુંબાઇ.	... ૨
રા. રા. રણછોડદાસ દયારામ. ગોદરા. કચ્છ.	... ૧
રા. રા. દેવચંદ ભૂલચંદ.... " "	... ૧
રા. રા. દીનશાજી હોરમસજી મુંબાઈ.	... ૧
રા. રા. દારાશા પીરોજશા. મોટું ઉદેપુર..	... ૧
રા. રા. જમસેદજી ફ્રરામજી. રાજપીપળા.	... ૧
રા. રા. મગનલાલ કીશનલાલ. રાજપીપળા... ...	... ૧
રા. રા. મોરારજી અજરામર. દેસલપુર. કચ્છ. ...	... ૧
સાહેબ જાદાશ્રી સુલતાન મહમંદખાનજી. જુનાગઢ.	... ૧
ખાનશ્રી ઈમાનખાનજી મુરતજાખાનજી. બાટવા. ...	... ૧
રા. રા. હાજીભાઇ લાલજી. મુંબાઇ.	... ૧
મહારાજા શ્રી ખેંગારજી લાઇબ્રેરી. અંજાર.	... ૧
રા. રા. દયાશંકર શામજી. અંજાર.	... ૧
ભુલેશ્વર લાઇબ્રેરી. મુંબાઈ.	... ૧
રા. રા. મહંમદ ઇસ્માયલ. રંગુન.	... ૧
રા. રા. રવચંદ ફુલચંદ. આબુ.	... ૧
રા. રા. કમાલાલ. ગાડ઼. "	... ૧
રા. રા. આસલાલ. ગાડ઼. "	... ૧
રા. રા. રવચંદ બેચરદાસ. "	... ૧

રા. રા. શામલભાઈ વાલજીભાઇ. ,, ... ૧
રા. રા. બાપાલાલ બુલાખીદાસ. ,, ... ૧
મે. મહારાણીશ્રી બેચરસીંગજી. ચુડા દરબાર. ૧
મે. જાડેજાભાઇ કશલાભાઈ. ચુડા... ... ... ૧
રા. રા. અનંત. એમ. પંડીત. ધોરાજી... ... ... ૧
રા. રા. એન. કે. કોઠારી...... ,, ... ૧
રા. રા. ઝવેરચંદ ઓધા... ... ,, ... ૧
રા. રા. જગનનાથ વાસણજી... ,, ... ૧
રા. રા. જેઠાભાઈ મંગળદાસ... ,, ... ૧
રા. રા. હીરાલાલ રણછોડ... ,, ... ૧
રા. રા. પી. એમ. મહેતા... ... ,, ... ૧
મે. મલેકશ્રી બાપજીરાજ બાજીનખાનજી. દશાડા... ... ... ૧
રા. રા. દામોદર હરીસીંગ... ... ... ,, ... ૧
રા. રા. મંગળદાસ આશારામ. સરભોણ. ૧
રા. રા. જીવણદાસ કલ્યાણદાસ. વીસાવદર. ૧
રા. રા. કાનજી ઓધવજી મુંબાઈ. ૧
રા. રા. પ્રાણશંકર ભવાનીશંકર. ઓરપાડ... ... ... ૧
રા. રા. જીવતરામ ગોપાળદાસ. ઓરપાડ... ... ... ૧
રા. રા. રાજારામ રૂપરામ. ચોઈલા. ૧
મે. કુમારશ્રી હમીર સીંગજી રાજકુમાર કાલેજ. રાજકોટ ... ૧
રા. રા. ચુનીલાલ ભાઇશંકર સુરત. ૧
રા. રા. નર્મદાશંકર લાધાભાઈ. માંડવી ૧
રા. રા. ગણપતરામ નરભેરામ. કેરવાડા... ... ... ૧
રા. રા. નાથા જગજીવન. ,, ... ૧
રા. રા. નરોતમ હરજીવન ,, ... ૧
રા. રા. ઇશ્વર અમથા... ... ,, ... ૧
રા. રા. ગુલાબચંદ નારણજી ... ,, ... ૧
રા. રા. ચુનીલાલ જોઇતા...... ,, ... ૧
રા. રા. નથુરામ પીતાંબરદાસ... ગીદડ... ... ... ૧

રા. રા. જીવેરામ ગંગાધર...... „ ૧
રા. રા. ગોવિંદરામ જનારધન... „ ૧
રા. રા. રહેમ તુલા મહંમદ... „ ૧
રા. સા. શ્રીવલભ ભગવાનજી... અમદાવાદ ૧
રા. બા. લલુભાઇ પ્રાણવલભદાસ... અમદાવાદ... ... ... ૧
રા. રા. ડાહ્યાભાઈ નાથાભાઈ... ઈડર ૧
રા. રા. હરીશંકર રામચંદ્ર જાંની કાલોલ. ૧

જાહેરખબર.

નીચેની ચોપડીઓ આર્યોદય પ્રેસમાં તથા તેના બનાવનાર પાસેથી રોકડી કીમતે મળશે.

પતિવ્રતા સ્ત્રી (ગુણસુંદરી) બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઇ. આ એક રસિક વાર્તા છે. તે વાંચનારને પસંદ પડી છે. એ સર્વ સ્ત્રી પુરૂષોને શીખવા જોગ શીખામણથી ભરપુર છે. તેની પહેલી આવૃત્તિ તાકીદે ખપી ગઇછે ને બીજી આવૃત્તિ છપાવી છે. ડેમી નવ ફરમાનું પુસ્તક છે. કીમત ૦-૬-૦ ટપાલ ખર્ચ ૦-૦-૬

અંકગણિતની રીતો ને કારણ. બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઇ. એમાં અંકગણિતની સઘળી રીતો ને તેનાં કારણ શીખનાર સમજી શકે એવી સહેલી ને સ્પષ્ટ ભાષામાં લખેલાં છે. એ પુસ્તક ડેમી સાડા દશ ફરમાનું છે. કીમત ૦-૬-૦ ટપાલ ખર્ચ ૦-૦-૬

ગુજરાતની ખેતીવાડીની હાલની સ્થિતિ. બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઇ. એમાં ગુજરાતના દરેક ભાગમાં ચાલતી ખેતીની રીત, ખાતર, વાવેતર વગેરે યથાસ્થિત વર્ણવ્યુંછે. એ પુસ્તક ગુજરાત વર્નાક્યુલર સોસાઇટીની મંજુરી તથા ઇનામ મેળવી છપાવેલું છે. એ છીંટના પાકા પુઠાથી બાંધેલું છે ને એનું કદ ડેમી સોળ ફરમાનું છે. કીમત ૧-૦-૦ ને ટપાલખર્ચ ૦-૧-૦

મેવાડની જાહોજલાલી બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઇ, એમાં મેવાડની ચઢતીના વખતનો મેવાડના પરાક્રમી રાણાઓનો બાપા રાવળે ચિતોડમાં ગાદી કરી ત્યારથી તે ઔરંગજેબના સામા વાળીઆ રાજસિંગ રાણા સુધીનો રસિકને વીરરસથી ભરેલો

ઇતિહાસ છે. એ પુસ્તક વાંચવા યોગ્ય ને રાજા પ્રજાને શીખામણ લેવા જોગ છે. એવી જાતના ઇતિહાસ ગુજરાતીમાં ભાગ્યેજ હ-શે. એનું કદ રોયલ ત્રેવીશ ફરમાનું છે. તે સુંદર છીંટના મજબુત પાકા પુઠાથી બાંધેલું ઉત્તમ કાગળ ઉપર સારા ટાઇપથી છાપેલું ને બંને પુઠાં ગીલ્ટ કરેલું સુશોભિત પુસ્તક છે. એની કીમત ૨-૦-૦ ને ટપાલખર્ચ ૦-૨-૦

પૈસા કેમ કમાવા બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઇ. ગુ-જરાતીમાં આ જાતનું આ પુસ્તક પહેલુંજ છે. ભરતખંડની નાણા સંબધી હાલત સુધારવાની ઇચ્છા રાખનાર દરેક દેશ હિતે-ચ્છુને આ પુસ્તક ઘણું ઉપયોગી છે. એનું કદ ડેમી પંદર ફરમાનું છે. એ છીંટના પાકા પુઠાથી બાંધેલું છે. એની કીમત રૂ ૧-૦-૦ ટપાલખર્ચ ૦-૧-૦

જ્યુબીલી સંવત્સર બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઇ તથા ખુશાલદાસ ગોકળદાસ. આપણાં કૃપાળુ મહારાણી શ્રીના જ્યુ-બીલીના મહોત્સવનું, મહારાણી શ્રીના રાજ્યના ઈતિહાસનું, ઇંગ્લાં-ડની જ્યુબીલીનું, અને મહારાણી શ્રીને લગતી ઘણી જાણવા જોગ હકીકતનું સુંદર વર્ણન તથા કાવ્યથી ભરેલું એ પુસ્તક છે. એ સુંદર ગીલ્ટના પુઠાથી બાંધેલું છે. એનું કદ ડેમી આઠ પેજી તેત્રીશ ફરમાનું છે. દરેક વફાદાર આર્ય પ્રજાની લાઇબ્રેરી શોભાવે એવું એ પુસ્તક છે. એની કીમત રૂ ૪-૦-૦ ટપાલ ખર્ચ રૂ ૦-૨-૦

પાણીપત. બનાવનાર રા. બા. હરગોવનદાસ દવારકાંદાસ. એમાં પાનીપતમાં થએલી લઢાઈઓનું રસિક ને જુસ્સાવાળી કા-વ્યમાં વર્ણન કરેલું છે. એ કાવ્યની પણ ગુજરાતીઓએ ખુબ ક-રીછે. એની ત્રીજી આવૃતિ ખપી ગઇ છે ને ૪ થી આવૃત્તિ છ-પાવી છે. કીમત ૦-૪-૦ ટપાલખર્ચ ૦-૦-૬

પુસ્તકમાળા ભાગ ૧લો. વડોદરા હિતવર્ધક સભાએ છ-પાવેલા સસ્તા પ્રથમના બાર અંકોના સંગ્રહનું આ પુસ્તક છે. છ-

પાવી પ્રસિદ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશાલદાસ ગોકળદાસ અમદાવાદ-ની મુંબાઈબેંકના સરાફ. કીમત ૦-૪-૦ ટપાલ ખર્ચ ૦-૦-૬ એ પુસ્તક ઇનામ આપવામા મંજુર થએલું છે.

પુસ્તકમાળા ભા. ૨જો. વડોદરા હિતવર્ધક સભાના છ-પાવેલા સસ્તા બીજા બાર અંકો એટલે તેરમા અંકથી તે ૨૪મા અંક સુધીના અંકોનો સંગ્રહ આ પુસ્તકમાં છે. છપાવી પ્રસિદ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશાલદાસ ગોકળદાસ કીમત ૦-૩-૬ ટપાલ ખર્ચ ૦-૦-૬

રાણી રૂપસુંદરી. બનાવનાર રા. રા. હરગોવનદાસ દવા-રકાંદાસ. પંચાસરના રાજા જયસીખરની રાણી રૂપસુંદરીની આ-રસિક વાર્ત્તા છે. એ પુસ્તક પણ વાંચવા યોગ્યછે. છપાવી પ્રસિ-દ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશાલદાસ ગોકળદાસ કીમત ૦-૫-૬ ટપા-લ ખર્ચ ૦-૦-૬

અંકગણિતનો ખુલાસો. પ્રસિદ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશા-લદાસ ગોકળદાસ. એમાં સરકારી નિશાળોમાં ચાલતા નવા મોટા અંકગણિતના હિસાબો સમજી શકાય એવી રીતે કરી બતાવ્યા છે. કીમત ૦-૧૦-૦ ટપાલ ખર્ચ ૦-૧-૦

માપકરણનો ખુલાસો. પ્રસિદ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશા-લદાસ ગોકળદાસ એમાં સરકારી માપ કરણના હીસાબો સમજા-ય એવી રીતે કરી બતાવ્યાછે. કીમત ૦-૨-૦ ટપાલખર્ચ ૦-૦-૬

ભરતખંડના ઇતિહાસના પ્રશ્નોતર પ્રસિદ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશાલદાસ ગોકળદાસ એમાં હિંદુસ્તાનના ઇતિહાસના છોકરાઓ-ને સમજપડે એવી રીતે પશ્નોત્તર આપેલાછે. એની કીમત ૦-૪-૦ ટપાલ ખર્ચ ૦-૦-૬